

اسلامی بینکار میں رائج مُراجحہ کا طریق کار

محرر
ڈاکٹر مولانا اعجاز احمد مدنی
استاذ جامعہ دارالعلوم کراچی

دارالاسلامیات

کراچی، لاہور

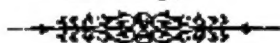
اسلامی بینکوں میں رائج مُراجحہ کا طریق کار



مختصر میں
ڈاکٹر منواری عیسیٰ ز احمد صدیقی
اساتذہ عالیہ دارالعلوم اسلامیہ

انوار اسلامیات

کراچی، ۱۹۹۰ء



محرم ہند متعلق مکتوبات ہیں۔
 کتاب: اسلامی شکلوں میں رائج مکتوبات کا طرز و نقشہ
 مؤلف: ڈاکٹر محمد ابراہیم راجہ مدظلہ
 باجمام: اشرفیہ اور ان سلسلہ میں
 ناشر: دارالاسلامیات کراچی۔ - دور
 نمبر: 27-0321-0321
 سن اشاعت: ذی قعدہ ۱۴۲۱ھ / دسمبر ۲۰۰۶ء

مکتوبات کے سبب سے ایک مکتوب

مکتوبات کے سبب سے	مکتوبات کے سبب سے
۱۰۰۰ روپے	۱۰۰۰ روپے
۱۰۰۰ روپے	۱۰۰۰ روپے
۱۰۰۰ روپے	۱۰۰۰ روپے

مکتوبات کے سبب سے

ادارہ اعلیٰ	ادارہ اعلیٰ
مکتوبات کے سبب سے	مکتوبات کے سبب سے
دارالاشاعت	دارالاشاعت
بیت القرآن	بیت القرآن
بیت القادسیہ	بیت القادسیہ
ادارہ تعلیمات شریعہ	ادارہ تعلیمات شریعہ
ادارہ تعلیمات شریعہ	ادارہ تعلیمات شریعہ

فہرست عنوانات

۸	وائے کرایہ حضرت مولانا تنویر شرف عثمانی صاحب مدظلہ العالی
۱۰	وائے کرایہ انوار احمد عثمانی صاحب مدظلہ العالی
۱۵	نقشہ اوقاف
۲۱	تعارف (Introduction)
۲۴	نقشہ کار (Procedure)
۲۶	پہلا مرحلہ: کلائنٹ کی درخواست اور اس کی منظوری
۲۷	دوسرا مرحلہ: لمٹ (Limit) کی منظوری
۲۹	تیسرا مرحلہ: مطلوبہ ضمانت کا حصول
۳۰	چوتھا مرحلہ: مراعات کا عقد
۳۲	پانچواں مرحلہ: ادائیگی
۳۳	تفصیلی جائزہ
۳۴	لامنت سے تعین کی ضروری شرائط
۳۶	پہلا مرحلہ
۳۷	دوسرا مرحلہ
۳۸	تیسرا مرحلہ
۳۹	چوتھی اور پانچویں مرحلوں کا جائزہ
۴۰	کلائنٹ کی طرف سے پلانڈ کا مقصد
۴۱	دعا کی نیت

- ۴۵ مشترکہ خریداری
- ۴۶ خریداری کا جائزہ
- ۴۷ شرائط
- ۴۸ چوتھا مرحلہ
- ۴۹ قیمت کر، ضروری ہے
- ۵۰ ایسے سوال اور اس کا جواب
- ۵۱ مراعات اور اس کی ضمانتوں میں بنیادی فرق
- ۵۱ قرضہ نہ سمجھا جائیگا
- ۵۳ ضمانت کے ذریعے خریداری میں پندرہ مزید احتیاطیں
- ۵۳ مراعات کے نقد میں قابل اطلاق پابندیوں
- ۵۷ آخری مرحلہ - حتمی
- ۶۰ مہم اور اس کی کاغذی (Risk of Default)
- ۶۰ ضمانت (Collateral) کی قسم
- ۶۰ جنرل گارنٹی (General Guarantee)
- ۶۰ ہائپوتھیکیشن (Hypothecation)
- ۶۰ رجسٹر (Pledge)
- ۶۱ سٹاف (Set off)
- ۶۲ پیپر گارنٹی (Paper Guaranty)
- ۶۴ شپنگ گارنٹی (Shipping Guaranty)
- ۶۳ ادائیگی میں تاخیر کا خطرہ (Risk of Late Payment)
- ۶۵ قرض اور اس کی ادائیگی کی صورت میں رعایت
- ۶۹ اسٹیٹ گارنٹی
- ۷۰ ایل سی کی قسمیں (Kinds of L/C)

۷۱	ایم سی اور کنٹریٹنل بینک
۷۱	وکالت (Agency)
۷۱	ضمانت (Guarantee)
۷۳	اسلامی بینک کا کردار: امپورٹ مراہج میں
۷۵	مراہج کس مرحلے پر کیا جاسکتا ہے؟
۸۱	مراہج کے کاغذات (Documents of Murabaha)
۸۱	کلائنٹ کی درخواست (Client's Application)
۸۱	کمریٹ پروپوزل (Credit Proposal)
۸۴	جنرل ایگریمنٹ
۸۴	لیٹر آف گارنٹی
۸۳	ایجنسی ایگریمنٹ
۸۳	لوکل پر چیز آرڈر
۸۴	مذکورہ ترش پر خریداری کا اجازت نامہ
۸۴	خریداری کی تصدیق
۸۵	ایجاب برائے خریداری
۸۵	بینک کے قبول کرنا
۸۶	نمونہ
۸۹	اوائٹل کاشینڈول
۸۹	پرومیسری نوٹ
۹۰	سیورٹی کے کاغذات
۹۰	مراہج کے ڈاکومنٹس پُر (Fill) کرنے کی ترتیب
۹۱	پہلا مرحلہ
۹۲	دوسرا مرحلہ

۹۳. ایچ آر۔ مراعاتیہ مسئلے
۹۷. سوالات و جوابات
۹۸. مراعاتیہ اور عام بیع میں فرق
۹۹. کیا کان کو احمر کرنے پر ایچ آر سے طہارت واجب ہے؟
۱۰۱. کیا اسلامی بینک خرید و فروخت پر ناجائز منافع نہیں کرتا ہے؟
۱۰۲. کیا خرید و فروخت سے لئے باقاعدہ ودان ہوگا ضروری ہے؟
۱۰۳. بینک مطلوبہ سامان خود اس میں نہیں خریدتا؟
۱۰۴. کیا مراعاتیہ کرنے سے پہلے ضمانت (Collaterals) لینی جائز ہے؟
۱۰۷. کیا شرعی سود معیار (Benchmark) جائز ہے؟
۱۱۰. کیا نسخ کی تحصیل میں حصہ و بنیاد جائز ہو سکتا ہے؟
۱۱۲. کیا اسلام میں Time value of money واجب ہے؟
۱۱۵. کیا اسلامی بینک اپنے طہارت سے جو ڈالے لیتا ہے؟
۱۱۷. کیا زکوٰۃ صدقہ کرنا واجب ہے؟
۱۱۸. کیا صدقہ (Charity) کرنے کی شرط لگانے سے وقفہ ناجائز نہیں ہوگا؟
۱۲۰. کیا صدقہ بینک کے ذریعے کرنا ضروری ہے؟
۱۲۰. کیا یہ التزام پذیر عبادات نافذ کرنا جائز ہے؟
۱۲۱. کیا کھوکھلو اپنے آپ کو سامان بچ سکتا ہے؟
۱۲۲. کیا انوار کس گھونٹ سے ہم بانی جاسکتی ہے؟
۱۲۳. کیا قبضہ کے بغیر مراعاتیہ یا جاسکتا ہے؟
۱۲۴. کیا مراعاتیہ سے پہلے سامان اسے بچھا جاسکتا ہے؟
۱۲۶. اگر مراعاتیہ سے پہلے اس کے سامان بچ دیا یا استعمال کرنے کا حکم مرایا تو کیا حکم ہے؟
۱۲۷. کیا وعدہ کو بذریعہ عدالت پورا کر لیا جاسکتا ہے؟

- ۱۲۸ اسامی جینکوں کو انشورنس کی اجازت کیس کی ہے؟
- ۱۲۹ کیا نقد متعین ایجنسی فیکس کرنے سے سود میں جاتا ہے؟
- ۱۳۰ وہیل سی چر چیزیتے کا علم
- ۱۳۱ کیا ٹیکس از روٹ اور ٹیکس کی صورت میں کلائنٹ کو ریمائٹ (Rebate) دئی جاسکتی ہے؟
- ۱۳۲ کیا صدقہ (Charity) کو وقف کر کے اگلی ٹرانزیکشن میں نفع بڑھایا جاسکتا ہے؟
- ۱۳۸ کیا مراعاتی سے پہلے پر دوسری نوٹ لیا جاسکتا ہے؟
- ۱۴۰ کیا آئی ٹرانزیکشنز کا اکھنڈ ایک پر دوسری نوٹ تو لیا جاسکتا ہے؟
- ۱۴۰ مراعاتی میں رول اوور (Rollover) کیوں لیا جاتا ہے؟
- ۱۴۱ کیا مراعاتی کو ویکو ریٹائر لیا جاسکتا ہے؟
- ۱۴۲ ایپروٹ مراعاتی میں ایس کی کے ساتھ ایجنسی انگریجمنٹ کیوں کر دیا جاتا ہے؟

رائے گرامی

حضرت مولانا مفتی محمود اشرف عثمانی مدظلہم

استاذ الدینیات و نائب مفتی جامعہ دارالعلوم گرامی

بسم اللہ الرحمن الرحیم

الحمد لله وکفی و سلام علی عباده الدین اصطفیٰ

اما بعد !

عزیزِ مکرّم ہونا، اجازتِ اللہ صہابی سن، اللہ تعالیٰ وزیہ سے، کارِ محمّد بن تو جوان، علماء میں سے ہیں جو قدیم و جدیدِ طبع حاصل کرتے ہوئے اپنی تمام کوششیں سوس و پینے کی خدمت کے لئے وقف کر رہے ہیں۔ دوسرے مضامین کے علاوہ اسلامک ہیڈنگ کے حوالے سے ”اسلامی بینکاری اور خزانہ“ اور ”سناہی بینکاری ایک حقیقت پسندانہ جائزہ“ کے عنوان سے ان کی دو کتابیں پہلے چھپ چکی ہیں۔ اور قدیم و جدیدِ حقوق کے لئے مفید ثابت ہوئی ہیں۔ اب سنی بینکاری کے سلسلے میں ان کی یہ تیسری تحریر ”اسلامی جینکوں میں رائج مراۃ کا طریقہ کار“ کے نام سے آپ کے ہاتھوں میں ہے۔

اختر نے ایک نظر اس کا مطالعہ کیا ہے، مثلاً اللہ یہ تحریر بھی بہت آسان اور

منعید ہے اور نبیوں نے اسلامی بینکوں میں کئے جانے والے سراجیہ کی پوری نظریاتی اور عملی تفصیل آسان زبان میں اس طرح تحریر کر دی ہے کہ غلام، غلبہ، بینکوں کے کارکنان، اور بینکوں سے مالیاتی تعلق رکھنے والے پڑھ لکھے حضرات سب ہی آسانی سے سمجھ سکتے ہیں اور اس سے استفادہ کر سکتے ہیں۔

اللہ تعالیٰ مہ صوف سید کی عمر اور علم میں بڑھتے دلا کر یں اور ان کی تحریرات کو اپنی بارگاہ میں شرف قبول سے نوازیں۔ آمین

احقر محمود شرف غفر اللہ

دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی

۵ روزی المقعدہ ۱۳۴۷ھ بروز جمعہ المبارک

رائے گرامی

جناب انوار احمد بینائی صاحب

سربراہ اسلامک بینکنگ ڈیپارٹمنٹ، بینکنگ چیمبر آف پاکستان

باسمہ سبحانہ

محمدہ ونصلی علیہ وسلم الکرم

احقر کیلئے یہ بات باعث مسرت ہے کہ فاضل مصنف برادرہ اعجاز احمد صدیقی صاحب نے مبراہ کے موضوع پر اپنی گرانقدر تصنیف پر تقریر لکھنے کے لئے مجھ سے بھی فرمائش کی ہے۔ ان کے ارشاد کی تعمیل میں باوجود بے بسی اور کم مائیگی کے چند سطریں سپرد قلم کر رہا ہوں۔

پاکستان کے علاوہ دیگر ممالک میں بھی جہاں جہاں اسلامی بینکاری کا چرچا ہوا وہاں غالباً سب سے زیادہ پذیرائی مبراہ کے معاملے کی کوئی۔ ہاوی النظر میں تو یہ معاملہ بہت سادہ اور آسان لگتا ہے مگر حقیقت یہ ہے کہ اس کے ذریعے سودی معاملات سے بچنا اس وقت ہی ممکن ہے جب مبراہ میں خرید و فروخت کی تمام شرائط کی پابندی کی جائے اور ان کا پورا اہتمام کیا جائے۔ اس خیال کے باعث ایک عربی سے احقر کی یہ دلی خواہش تھی کہ مبراہ کے موضوع پر کوئی صاحبِ علم ایسی کتاب یا رسالہ تحریر کر دے جس میں مبراہ پر عمل کرنے کا صحیح طریقہ، عام ضمیمہ پر کی جانے والی غلطیاں اور اس ضمن میں ذہنوں میں پیدا ہونے والی الجھنوں اور سوالات کا عام فہم انداز میں جواب، ایک ہی جگہ موجود ہوں۔

براہ راست احمد صمدانی صاحب ہم سب کی طرف سے شکریے اور مبارکباد کے مستحق ہیں کہ انہوں نے اس ضرورت کو محسوس کرتے ہوئے اس کام کی طرف توجہ کی اور ایک مہسوط تحریر مراد پر تیار کر لی۔ میں ان کامیاب ہونے کے کتاب کا مسودہ انہوں نے مجھے بھی عنایت کیا اور احقر کی بعض تجاویز کو اس قابل سمجھا کہ کتاب میں ان کی رعایت کی جائے۔ فی الحقیقت یہ براہ راست اعجاز احمد صمدانی صاحب، ان کے کئی رفقاء اور ان کے اساتذہ کرام، خصوصاً مفتی محمد تقی عثمانی صاحب دامت برکاتہم کا فیضِ نغمہ ہے کہ ہم جیسے لوگ بھی ان موضوعات پر اظہارِ خیال کرنے کے اہل اور قابل سمجھے جاتے ہیں۔ اللہ کی دی ہوئی توفیق اور تائید کے علاوہ یہ اسی فیض اور توجہ کا نتیجہ ہے کہ آئندہ سرسمر سودی بینکاری کے شعبے سے وابستگی کے بعد احقر کو اسلامی بینکاری کی طرف آنے اور اس کی مبادیات کو سمجھنے کا موقع ملا۔

وہ تمام لوگ جو بینکنگ — شعبے سے وابستہ ہیں ان کے لئے یہ کتاب نعمتِ خیر مرقبہ ہے۔ اس کو پڑھتے ہوئے یہ بات پیشِ نظر رہنا چاہئے کہ مراد اسلامی بینکوں کی منزل مقصود نہیں ہے بلکہ سرسمر سودی معاملات سے بچنے کا ایسا طریقہ ہے جس پر عمل کرتا نہیجا آسان ہے۔ یہی حال بعض دوسرے معاملات کا ہے جن پر اسلامی بینک عمل پیرا ہیں۔ دراصل جو کام کرنا مطلوب ہے وہ مشارکہ اور مضاربہ کے معاملات کو اس طرح رہنمائی دینا ہے کہ کسی بھی مسلمان تاجر کو سودی بینکوں سے کوئی کاروبار کرنے کی حاجت ہی نہ رہے۔ اسی ذریعے سے اسلام کا وہ معاشی نظام سامنے آیا جاسکتا ہے جس کو خیرِ بہ انصاف پسند آدمی یہ کہہ سکتے ہیں کہ فی الواقع انسانیت کی نجات اسی میں ہے۔ یہ کام نہ ہمارے جیسے مفکر، نہ علمائے کرام، نہ ہی مرکزی بینک اور نہ ہی مفتی تہا انجام دے سکتے ہیں۔ اس کے لئے مربوط اور مسلسل جدوجہد کی ضرورت ہے۔ اس کیلئے ایثار اور قربانی کی بھی ضرورت ہے کہ اللہ کے

تہجد بندے اسے کسی بھی حالت میں معصیت کے رائج سے بے نیاز ہو کر کرے۔ اللہ تعالیٰ کا وعدہ ہے کہ "وَالَّذِينَ جَاءُوا هُدًى لَنَا لَهْدَ دِينِهِمْ سَبَّلْنَا" (الروم) (جو لوگ ہماری راہ میں ہدایت پائیں گے ان کو ہم ضرور اپنے راستے دکھادیں گے)۔ یہ بھی واقعہ ہے کہ ہم صرف کوشش کرتے رہے و خلف ہیں۔ نتیجہ تو اللہ کے ہاتھ میں ہے۔

میرے وہ ہے کہ اللہ تعالیٰ خاص معصیت کی اس کاوش کو اپنی بارگاہ میں قبول کرے اور اسے عارفانہ اسباب کیلئے نافع بنادے۔

حق تعالیٰ

امام احمد رضا

کراچی ۱۲: ۱۲۷۰ھ

انٹرنیشنل

ان تمام مسلمانوں کے نام
جو اسلامی بینکاری کے عملی نفاذ سیٹے کو شاں ہیں

ذاتِ مولانا عجاز احمد صہبانی کی کتاب — ایک نظر میں

☆ — غریب کی صورتیں

☆ — مالی معاملات پر غم کے اثرات

☆ — احیاءِ بینکس سے متعلق کاروبار کے شرعی احکام

☆ — آسان فلکیات

☆ — اسلامی بینکاری اور غرر

☆ — اسلامی بینکاری ایک حقیقت پسندانہ چیلنج

☆ — اسلامی بینکوں میں رائج مراعات کا طریقہ کار

☆ — مشترکہ فائدان میں پردے کا ختم

☆ — بینک ٹل — انشورنس کا اسلامی طریقہ (ذریعہ طبع)

☆ — عشر و خراج کے ضروری احکام (ذریعہ طبع)

ملے کا پتہ:

ادارہ اسٹیمیاٹ کراچی، لاہور



نقشِ اوّل

الحمد للہ! یہ بات باعثِ مسرت ہے کہ وطن عزیز سمیت دنیا بھر میں اسلامی بینکاری کا رجحان روز بروز بڑھ رہا ہے جس کے نتیجے میں نہ صرف نئے نئے اسلامی بینک اور مالیاتی ادارے قائم ہو رہے ہیں بلکہ پہلے سے موجود کمرشل بینک بھی اپنے ہاں اسلامی بینکاری کے شعبے قائم کر رہے ہیں۔

یہ تبدیلی جہاں ایک طرف مسلمانوں کی بیداری کا پیغام دے رہی ہے کہ اب مسلمان اپنی زندگیوں میں اسلام کو صرف مسہر و محراب تک محدود رکھنے کے بجائے اپنے معاملات کے تمام شعبوں میں نافذ کرنے کے لئے تیار ہو چکے ہیں وہاں دوسری طرف اس بات کی بھی غمازی کر رہی ہے کہ اسلام وہ واحد و یمنی حق ہے جو چودہ صدیاں گزرنے کے بعد آج بھی اسی طرح کامل عمل ہے جس طرح زمانہ ماضی میں کامل تھا۔ یہ ہر زمانے میں ہونے والی تبدیلیوں کے پار سے احکامات اپنے اندر لئے ہوئے ہے اور ہر دور کے انسانوں کی رہنمائی کرنے کی پوری صلاحیت رکھتا ہے۔

یہ ایک ناقابلِ انکار حقیقت ہے کہ انسانی زندگی میں انقلابی تبدیلیاں رونما ہو رہی ہیں، روزمرہ معاملات کی وہ صورتیں جن کا تصور ماضی کے انسان کیلئے ایک خواب تھا وہ

حقیقت بن کر سامنے آچکی ہیں اور یہ زمانے کی فطرت بھی ہے کہ وہ مختلف کروٹیں بدلتا رہتا ہے لیکن اسلام چونکہ قیامت تک رہنے کیلئے آیا ہے اسلئے اسکی تعلیمات میں ایسی جامعیت موجود ہے کہ ان کے ذریعے ہر دور کے مسائل کا حل تلاش کیا جاسکتا ہے۔

چنانچہ جس طرح گذشتہ زمانے کے فقہاء، کرام نے اپنے دور میں رہنا ہونے والے معاملات کی جدید صورتوں کے شرعی احکام قرآن و حدیث سے مستنبط کر کے تفصیل سے بیان کئے، اسی طرح آج کے دور میں موجود علماء کی بھی ذمہ داری ہے کہ وہ موجودہ زمانے میں رائج معاملات کی حقیقت کو سمجھیں اور ان کا شرعی حل عوام کے سامنے پیش کریں۔ عصر حاضر میں جس طرح زندگی کے دیگر میدانوں میں انقلابی تبدیلیاں رونما ہو رہی ہیں، اسی طرح تجارت اور بائمی لین دین کے طریقوں میں بھی بہت زیادہ پیچیدگیاں پیدا ہو چکی ہیں۔ بیع الخیارات (Option Sale)، عقود المستقبایات (Future Sale)، حاضر اور غائب سوائے (Forward Sale) وغیرہ وہ معاملات ہیں جن کا ماضی میں مثلی وجود تو درکنار، ان کا کوئی تصور تک نہیں تھا، لیکن اب عملی حقیقت بن کر سامنے آچکی ہیں، یہی حال بینکاری میں رائج فنانس کے طریقوں (Modes of Finance) کا ہے، بینکاری کا یہ نظام قدیم فقہاء یا محدثین کے زمانے میں بالکل نہ تھا بلکہ سولہویں صدی کے آخر میں اس کا آغاز ہوا اور آج یہ اپنی جدید سے جدید تر شکل میں موجود ہے۔

اس میں شک نہیں کہ موجودہ بینکنگ کا نظام ہمارے معاشرے کا ایک لازمی حصہ ہے اور موجودہ حالات میں کسی بھی ملک کی معیشت میں ریڑھ کی ہڈی کا کردار ادا کرتا ہے لیکن دوسری طرف اس میں رائج معاملات میں سے اکثر ناجائز اور حرام ہیں۔ ان حالات میں ہمارے سامنے دو صورتیں ہیں۔

ایک یہ کہ ہم بینکوں کے معاملات سے اپنے آپ کو مکمل طور پر الگ کر دیں۔
دوسری صورت یہ ہے کہ موجودہ بینکوں میں رائج تا بائز معاملات کا شرعی
مقابل تلاش کر کے اس نظام کو اختیار کیا جائے۔

ظاہر ہے کہ پہلی صورت کو اختیار تقریباً ناممکن سا ہے کیونکہ ہمارے روزمرہ
کے معاملات، تجارتیں خصوصاً امپورٹ اور ایکسپورٹ میں بینک بہت زیادہ انہیل ہیں،
اور ان سے اپنے آپ کو مکمل طور پر الگ کر کے زندگی گزارنا عملاً ممکن نہیں، اسلئے قابل
عمل بات یہی ہے کہ موجودہ بینکاری کو اسلامی سانچے میں ڈھالا جائے۔

اللہ رب العزت ان علماء کرام و جزائے خیر عطا فرمائیں جنہوں نے اس ننھن کام
کا بیڑا اٹھایا اور بالآخر مسلمانوں کے سامنے اسلامی بینکاری کا قابل عمل نظام پیش کر دیا۔

بعض لوگ جو دیگر علوم میں مہارت رکھتے ہیں لیکن مردجہ بینکاری کے نظام کی
حقیقت سے انچی طرح واقف نہیں، ان کی طرف سے بعض مرتبہ رائج اسلامی بینکاری
کے بارے میں شبہات کا اظہار ہوتا رہتا ہے جس کی وجہ سے حقیقت سے بے خبر عوام بھی
بعض مرتبہ تشویش کا شکار ہو جاتی ہے اور یہ کہنے لگتی ہے کہ پتہ نہیں اس وقت رائج اسلامی
بینکاری کا نظام صحیح اسلامی نظام ہے یا نہیں؟ چنانچہ اس سلسلے میں مختلف طبقے ہائے خیال
کی حریف سے اس بارے میں سوالات بھی سامنے آتے رہتے ہیں۔ اسلئے اس بات کی
ضرورت تھی کہ رائج اسلامی بینکاری کے طریقہ کار کا ایک ایسا اجمالی اور جامع تعہدہ
متعارف کرایا جائے جو شبہات کے ازالے میں معین و مددگار ہو۔

اس ضرورت کو محسوس کرتے ہوئے احقر نے اپنے بعض بزرگوں اور دوستوں
کے مشورے سے اسلامی بینکوں میں رائج فنانس کے طریقوں کا تفصیلی تعارف کرانے کا
ارادہ کیا۔ چونکہ مردجہ اسلامی بینکاری میں مراعات سب سے زیادہ رائج ہے اور اس پر

شبہات بھی سب سے زیادہ کئے گئے ہیں اسلئے اس سے اپنے سفر کا آغاز کیا ہے، خواہش ہے کہ یہ سفر جاوی رہے۔

انتہائی ناپاسی ہوگی اگر میں اپنی عقیدت کے مرکز استاذ محترم شیخ الاسلام مدظلہ مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب مدظلہم کا جبہ دل سے شکر یہ ادا نہ کروں کہ جن کے علمی بحر بیکراں سے مستفید ہو کر احقر یہ رسالہ لکھنے کے قابل ہوا۔ ان کے علاوہ استاذ کرم مولانا محمود اشرف عثمانی مدظلہم، برادر کرم مولانا ظلیل احمد اعظمی صاحب، مولانا محمد حسان کلیم صاحب، مولانا محمد نجیب صاحب اور جناب انوار احمد بینائی صاحب کا بھی ممنون ہوں کہ انہوں نے مصروفیات کے باوجود اس رسالے کی تیاری میں ہر ممکن تعاون فرمایا اور انتہائی مفید مشوروں سے نوازا۔

وضاحت:

اس رسالے کو اس طرح مرتب کیا گیا ہے کہ سب سے پہلے مراہجہ کا تعارف، پھر اس کا اجمالی طریقہ کار (Procedure) بیان کر کے مراہجہ کے طریقہ کار پر تفصیلی گفتگو کی گئی ہے، اس کے بعد مراہجہ کے ان ڈاکومنٹس کے نمونے (Specimen) بھی دیئے گئے ہیں، جن کے ذریعے مراہجہ کا عملی طریقہ کار سمجھنے میں مدد ملتی ہے۔ آخر میں مراہجہ کے بارے میں پیدا ہونے والے اشکالات اور ان کے جوابات ذکر کئے گئے ہیں۔

اللہ کرے کہ یہ رسالہ بارگاہ الہی میں شرف قبولیت حاصل کرے اور اسلامی بینکاری کے طریقہ کار کو سمجھنے میں سنگ میل ثابت ہو۔ (آمین)

اعجاز احمد صدیقی

جامعہ دارالعلوم کراچی

۲۲ ربیع الثانی ۱۴۲۷ھ

تعارف

(Introduction)

تعارف

(Introduction)

مراہج دو اصل بیع (Sale) کی ایک قسم ہے جس میں فروخت کنندہ (Seller) اپنی چیز دوسرے کو بیچتے وقت بتاتا ہے کہ یہ چیز اسے کتنے میں پڑی اور وہ اس پر کتنا نفع (Profit) لے رہا ہے۔

ایک سادہ بیع (Simple Sale) اور مراہج کے اندر فرق یہ ہے کہ مادہ بیع کے اندر سامان بیچنے والا شخص (Seller) یا سپلائر (Supplier) اپنی چیز کی ایک متعین قیمت بتاتا ہے اس میں یہ وضاحت نہیں کرتا کہ وہ چیز اسے کتنے میں پڑی اور وہ اس پر کتنا نفع رکھ کر آگے بیچ رہا ہے (اس کو ”بیع المساومہ“ بھی کہتے ہیں) جبکہ مراہج کے اندر فروخت کنندہ (Seller) خریدار کو چیز کی دو قیمت بھی بتاتا ہے جس پر اس نے خریدی اور یہ بھی بتاتا ہے کہ وہ اس پر کتنا نفع لے کر آگے فروخت کر رہا ہے، تو یہ لاگت + نفع (Cost + Profit) پر کسی چیز کی بیع (Sale) ہے۔

بنیادی طور پر تو مراہج ایک خرید و فروخت (Sale) کا عقد ہے، کوئی طریقہ توثیق (Mode of Finance) نہیں لیکن عصر حاضر میں اسلامی بینکاری کے اندر اسے

چند شرائط کے ساتھ بطور طریقہ تمویل (Mode of Finance) استعمال کیا جاتا ہے۔

ذیل میں بطور طریقہ تمویل مراہجہ کا جائزہ پیش کیا جاتا ہے

طریقہ کار (Procedure):

اسلامی بینکوں میں مراہجہ کے نام سے جو ٹرانزیکشن (Transaction) کی جاتی ہے، اس میں صرف مراہجہ نہیں ہوتا بلکہ اور بھی بہت سے معاملات (Contracts) ہوتے ہیں لیکن چونکہ دوسرے معاملات (Contracts) اسی مراہجہ کی تکمیل کیلئے عمل میں آتے ہیں اسلئے اس پورے عمل کو ”مراہجہ“ کا نام دیا جاتا ہے۔

اس کی عملی صورت یہ ہوتی ہے کہ مثلاً ایک شخص کو کوئی سامان خریدنے کیلئے رقم کی ضرورت ہے وہ اگر عام سودی بینک کے سامنے اپنی اس ضرورت کا اظہار کرے تو سودی بینک اسے سودی قرضہ دے گا اور متعین اقساط میں قرض مع سود وصول کرے گا۔

لیکن اسلامی بینک اس کی یہ ضرورت پوری کرنے کیلئے خود ہی وہ چیز بازار سے خریدے گا یا اسے مطلوبہ چیز خریدنے کیلئے اپنا وکیل بنائے گا، بینک کے وکیل کی حیثیت سے جب یہ شخص (Client) مطلوبہ چیز خرید کر اس پر قبضہ کرے گا تو بینک مراہجہ کے طریقہ پر وہ چیز اسے بیچ دے گا کہ یہ چیز اتنے میں پڑی ہے اور اس پر اتنا نفع رکھ کر میں آپ کو یہ بیچ رہا ہوں، کلائنٹ قیمت کی ادائیگی یکمشت یا قسطوں میں کرے گا۔

مراہجہ کی یہ عملی شکل مختلف مراحل پر مشتمل ہے جس کی تفصیل درج ذیل ہے:

پہلا مرحلہ

کلائنٹ کی درخواست اور اس کی منظوری:

سب سے پہلے کلائنٹ (عمیل) کی طرف سے مراہجہ کی سہولت حاصل

کرنے کی درخواست دی جاتی ہے یہ درخواست تحریری بھی ہوسکتی ہے اور زبانی بھی۔
اس درخواست کو منظور کرنے کے لئے بینک کلائنٹ کی مالی حیثیت کا اندازہ لگاتا ہے جس میں یہ دیکھا جاتا ہے کہ

کلائنٹ کے ذرائع آمدنی کیا ہیں؟

کلائنٹ پر مختلف بینکوں کی طرف سے یا سیانہ ذمہ داریاں (Liabilities) کیا

ہیں دوران ذمہ داریوں کی وجہ سے اس پر کل تقبی رقم مبالغہ (Payable) ہے؟

کیا موجود حالات میں کلائنٹ بینک کی رقم ادا کرنے کے قابل ہوگا یا نہیں؟

کیا کلائنٹ کسی بینک کا ڈیفنڈہ (Defalter) تو نہیں؟

کلائنٹ کی مالی حیثیت اور اس کے کاروبار کا تجربہ وغیرہ

اس طرح کی معلومات جمع کرنے کا مقصد یہ ہوتا ہے کہ بینک یہ اطمینان

کر لے کہ اس کا کلائنٹ یہ رقم اسے بروقت ادا کرنے کے قابل ہوگا یا نہیں۔ اس عمل

(Procedure) کو Credit Assessment کہا جاتا ہے۔

Credit Assessment کا یہ طریقہ کار سو پختل بینکوں سے مختلف

نہیں ہوتا البتہ مراجمہ کی Credit Assessment میں اسلامی بینک مزید چند باتوں کا جائزہ لیتے ہیں جن کی تفصیل آگے آرہی ہے۔

دوسرا مرحلہ

لمٹ (Limit) کی منظوری:

آمر کلائنٹ کے مالی حالات کا تجربہ (Credit Assessment) کرنے

کے بعد بینک کی رائے یہ ہو کہ یہ کلائنٹ ہمارے مطلوبہ معیار پر نہیں اترتا تو اس کی

مطلوبہ ہو کہ اس کی درخواست منظور (Accept) ہو جاتی ہے۔
 درخواست مسترد (Reject) ہو جاتی ہے اور اس کی تجدید اس کی حالت سے

درخواستیں منظر میں سے بعد ازاں سرکاری قوانین منظر میں آتے ہیں۔

۲۔ فایف براڈ اسٹریٹس مٹ

میں مہربانی کرنا ہے کہ اس کے لیے یہ رقم ملنا ہمیں کی امت مخلصانہ ہے۔
 ہے (اس کا مطلب یہ ہے کہ بینک ہمیں ملک کی خریداری کے اس معاملہ پر سامان
 فروخت کرنے کیلئے تیار ہے) میں اسے فوری طور پر اتنے سامان کی ضرورت نہیں مانتی
 بلکہ وقت بوقت کے اسے اتنی رقم کا سامان خریدنا ہوتا ہے جسکی میں میں کا بھی بدو ہمیں
 کا اور بھی مہربانی رقم کا وہ یہ اس صورت میں ہے ایک بار کی امت اسے مخلصانہ
 کی باقی سے تیار ہے۔ مہربانی خریداری میں ایک ایک مخلصانہ برائی ہے۔ اپنا فیہ
 اس صورت میں سامان کے وقت بوقت حسب ضرورت اس کی امت کے اندر ضرورت کے سامان
 کے ذریعے تصویر کیا جا رہا ہے۔ یہ امت مخلصانہ برائی کی پہلی صورت ہے۔

موتی موتی یہ ہے۔ موتی موتی سے آتی ہی قمر کی موت مٹھتا ہوا ہے
بقی قمر کی غریب لڑکی ہے، لی جاتی ہے، ایسی صورت میں اگر آگے اگلے کسی اور
لوگوں کے ساتھ اس نے موت پورے آتی ہی موت مٹھتا رہا کرتی ہے۔

مستقل تنظیمات کے ساتھ (General Agreement) کے
 طریقہ کی جاتی ہے۔ (Facility Agreement) بھی کہتے ہیں اس کا
 یہ تصور شدہ ہے کہ یہ بہت سی شرائط و ضوابط (Terms and

(Conditions) اور انہی میں جو بینک اور کلائنٹ کے درمیان سے پائی جاتی ہیں مثلاً اور مراعات کے اندر استعمائے ہونے والی مختلف اصطلاحات (Terms) کی

تعریف (Definition)

۱۔ اس نفاذ میں سے اندر بینک اور کلائنٹ کی ذمہ داریوں (Liabilities)

کیا گیا ہوگی۔

۲۔ بینک یہ سامان سے ریت (فعلی کی شرح) پر فروخت کریگا۔

۳۔ کلائنٹ اور بینک کی قیمتیں کیا گیا ہوں گی۔

۴۔ بینک اپنا رستہ اس طرح کو کرے گا۔

۵۔ خریداری کے طرح ہوں۔

۶۔ اس کی خرید (Mode of payment) کیا ہوگا یعنی

یہاں سے اس کی یہ قیمتیں ہیں۔

۷۔ کلائنٹ یا یہ حسن (Collateral) فراہم کریگا۔

تیسرا مرحلہ

مطلوبہ سامان کا حصول:

اہم منظور ہونے کے بعد مطلوبہ سامان کی خریداری کا مرحلہ آتا ہے اور یہ

خریداری تین طرح سے ہو سکتی ہے۔

۱۔ بینک اور اس کے نوادہ سامان سے سامان خریدے۔

۲۔ بینک کلائنٹ کے سامان کی اور شخص کو خریداری کا وکیل بنائے۔

۳۔ کلائنٹ ہی وہ مطلوبہ سامان کی خریداری کا وکیل بنائے۔

آج کل سامان پر بینک اپنے کلائنٹ ہی کو مطلوبہ چیز کی خریداری کا وکیل

ہوتا ہے، اسی لئے لمٹ کی منظوری کے ساتھ ہی ایک ایجنسی ایگریمنٹ بھی کیا جاتا ہے جس پر فریقین کے دستخط ہوتے ہیں جس کی رو سے کلائنٹ بینک کی طرف سے آئندہ کی خریداری کا وکیل (Agent) بن جاتا ہے چنانچہ اس ایجنسی ایگریمنٹ کی بنیاد پر کلائنٹ اپنا مطلوبہ سامان بازار سے خریدتا ہے۔ خریداری سے قبل ایک کائنڈ جسے Local Purchase Order کہتے ہیں اس میں خریداری کیلئے مطلوبہ سامان، اس کے ریٹ اور سپلائر کی وضاحت ہوتی ہے کلائنٹ اس کے ذریعے بینک کو مطلع کرتا ہے کہ وہ کونسا سامان خرید رہا ہے اور اس کی اگت کتنی ہے اس ڈاومنٹ کے ساتھ وہ سپلائر کی کوشش بھی بھیجتا ہے، بینک اسے منظور کر کے اسے خریداری کی اجازت دے دیتا ہے جس کی بنیاد پر وہ خریداری کرتا ہے۔

چوتھا مرحلہ

مراہجہ کا عقد:

کلائنٹ مطلوبہ سامان خریدنے اور اس پر قبضہ کرنے کے بعد بینک کو اسکی اطلاع دیتا ہے کہ اس نے بینک کے وکیل (Agent) ہونے کی حیثیت سے سامان خرید لیا ہے اس اطلاع دینے کو ڈیکلریشن (Declaratain) کہتے ہیں اسکے ساتھ وہ بینک کو پیشکش (Offer) کرتا ہے کہ وہ اسے یہ سامان جنرل ایگریمنٹ میں طے شدہ شرائط (Conditions) کے مطابق اس قیمت پر فروخت کرے جو جنرل ایگریمنٹ میں طے ہوئی تھیں (قیمت میں الٹ اور جنرل ایگریمنٹ میں طے شدہ نفع کی شرح تو بنیاد بنا کر کل نفع کی رقم شامل ہوتی ہے) بینک اس کی پیشکش کو قبول (Accept) کر کے دستخط کر دیتا ہے۔ اگر بینک خود خریداری کرے یا کلائنٹ کے علاوہ کسی اور شخص کو

خریداری کا وسیلہ نہ رہے مطلقاً سامان خریدے تو پھر بینک کالانٹ و اطلاع ایک کرہ سے مطلقاً سامان خریدنا ہے۔ اس کے ساتھ ہی بینک اس سامان بیچنے کی آخر کار یکا اور کالانٹ اس آخر قبول (Accept) کریگا

اس ایجاب و قبول (Offer & Acceptance) سے پہلے تک وہ چیز بینک کی ملکیت میں رہتی ہے اور اس کا سارا ضمان (Risk) بھی بینک پر ہوتا ہے لیکن اس ایجاب و قبول کے بعد وہ چیز بینک کی ملکیت (Ownership) سے نکل کر کالانٹ کی ملکیت میں آجاتی ہے اور مراعات مکمل ہو جاتا ہے۔

پانچواں مرحلہ

ادائیگی

عام طور پر بینک یہ سامان سپلائر سے نقد پر خریدتا ہے چنانچہ جب کالانٹ بینک کے اکاؤنٹ ہونے کی حیثیت سے مطلقاً سامان خرید لیتا ہے تو بینک اس سپلائر کو فوراً قیمت کی ادائیگی کر دیتا ہے۔

اس پرچہ مراعات میں سے یہ ضروری نہیں کہ بینک یہ سامان کالانٹ کو ادھار فروخت کرے بلکہ نقد (On spot payment) پر بھی فروخت کر سکتا ہے لیکن چونکہ کالانٹ بینک سے فنانس حاصل کر رہا ہوتا ہے اس لیے عام طور پر کالانٹ بینک سے یہ سامان ادھار پر (On deferred payment) خریدتا ہے اور بینک اس قیمت کی ادائیگی قسٹوں میں نفل میں کرتا ہے یہ مراعات کی مدت کے اختتام پر قیمت مکمل ادائیگی کر دینے سے جو بھی صورت ملے ہوگا کالانٹ اسی کے مطابق ادائیگی کا پابند ہوتا ہے۔

تفصیلی جائزہ

تفصیلی جائزہ

یہ ہم گذشتہ صفحات پر مراعات کی ذکر و معنی تعریف اور اس کے طریقہ کار کا تفصیلی جائزہ پیش کرتے ہیں۔

لاگت کے تعین کی ضروری شرائط:

جیسا کہ پیچھے گزرا کہ مرہم لاگت + نفع پر کسی چیز کی بیع کا نام ہے لاگت سے مراد وہ رقم ہے جس کے بدلے میں بینک کو وہ چیز حاصل ہوئی، صرف دو قیمت (Price) مراعات جس پر بینک نے سٹاکز سے خریدی، چنانچہ لاگت کے اندر قیمت کے علاوہ اخراجات (Expenses) بھی شامل کئے جاسکتے ہیں جو اس چیز کو حاصل (Acquire) کرنے میں براہ راست (Direct) برداشت کئے انہی بالواسطہ اخراجات (Indirect expenses) شامل نہیں ہوسکتے۔

براہ راست اخراجات میں اس سامان کی پہلی مرتبہ خریداری سے تیسرے کلائنٹ کے قبضے میں آنے اور خرید لینے تک کے اخراجات شامل ہیں، جس میں نقل و حمل (Transportation) ٹولیت (Warehouse) حاصل (Duties) اور ٹیکس (انسورنس) کے اخراجات شامل کئے جاسکتے ہیں لیکن وہ اخراجات جو اس سامان

پر بڑا راست نہیں آتے تھے۔ زمین کی کھدائی سے بھی امداد کی ضرورت کا راز یہ تھا کہ انہیں سامان کی امداد میں شامل نہیں کیا جاسکتا۔ البتہ اصل امداد پر ان متعین امداد کے وقت ان اخراجات کا نفاذ کیا جاسکتا ہے۔

پہلے مرحلہ کے اندر خریدے گئے سامان کی امداد کا ضروری ہے البتہ انہیں کسی سامان کی امداد معلوم نہ ہو تو اس امر میں اس کے ذریعے آگے فروخت کرنا بھی ہوتا ہے جو کہ (۱)

مثلاً بینک نے ایک بہت بڑی مشینری سولین کی امداد پر خریدی تو اس میں سے اجزاء (Parts) اور الگ الگ سامان کے طور پر نہیں بیچا جاسکتا بلکہ اس میں یہ متعین نہیں ہو سکتا کہ الگ الگ اجزاء پر حقیقی امداد آئی۔ اس امر پر اس طرح خریدے گئے ہیں کہ ایک ہی امداد معلوم ہو تو پھر انہیں الگ الگ سامان کے ذریعے فروخت کیا جاسکتا ہے۔

اور اگر سامان کے وقت سامان پر آنے والے بڑا راست اخراجات (Direct expenses) میں سے کسی کا پتہ نہ چل سکے اور بعد میں اس کامم ہو تو اسے بھی اس سامان کی امداد میں شامل کیا جاسکتا ہے۔ اس کے علاوہ امر بینک کو سپلائی کے ذریعے رعایت (Rebate) ملے جس کی وجہ سے سامان کی امداد کم ہو جائے تو رعایت واپسی رعایت (Rebate) دیا ہوگی۔

پہلا مرحلہ

پہلے مرحلے میں سامان کے ذریعے سامان کی امداد کی امداد کا پتہ چلتا ہے

Credit Assessment ہے، اس مرحلے پر جو معلومات ایک سودی بینک جمع کرتا ہے وہ ساری معلومات اسلامی بینک بھی شامل کر سکتا ہے، البتہ مراعات کی لمٹ منظور کرنے کے لئے جو Credit Assessment کی رپورٹ تیار کی جائے، اس کے اندر درج ذیل باتوں کا شامل کرنا بھی اہم ہے۔

۱۔ جس ضرورت کے لئے کلائنٹ مراعات کی درخواست دے رہا ہے، آیا وہ بنیادی طور پر مراعات کی حدود میں آتی ہے یا نہیں؟ چنانچہ رواں منصوبوں کی تمويل Running Capital Finance میں سے صرف خام مال (Raw Material) کیلئے مراعات استعمال کیا جاسکتا ہے، Receivable Finance ملازمین کی تنخواہیں اس کے ذریعے سے فنانس نہیں کی جاسکتی۔

۲۔ جس سامان (یا اشیاء) کی خریداری کے لئے مراعات کی درخواست کیجا رہی ہے، وہ جائز اور حلال ہونے کے ساتھ ساتھ کیا وہ اس نوعیت (Nature) کا ہے کہ اس میں مراعات کیا جاسکے لہذا اگر وہ چیز ایسی نوعیت کی نہیں تو اس میں مراعات نہیں ہو سکتا، مثلاً ایسی چیز کہ اس کا قبضہ اور ضمان بینک کی طرف منتقل نہیں ہو سکتا جیسے بجلی اور گیس کا کنکشن کہ کلائنٹ انہیں استعمال کرے اور اس کے بلوں پر مراعات کر لے۔

۳۔ سامان کی خریداری اور اس کے استعمال کا دورانیہ (Cycle) اور وقت کیا ہے، اس نکتہ کو دیکھنے کا فائدہ یہ ہوتا ہے کہ بینک کو ابتداء سے یہ معلوم ہو جاتا ہے کہ کلائنٹ (Client) کو درحقیقت خریداری اور استعمال کب کرنا ہے، بعض اوقات یہ نہ جاننے کی وجہ سے مراعات صحیح طور پر عمل میں نہیں آتا، مثلاً کلائنٹ وقت آنے پر سامان خرید چکا ہوتا ہے یا اپنے قبضہ میں لاتے ہی بینک سے خریدنے سے قبل سامان استعمال کر لیتا ہے اور مراعات کی کارروائی بعد میں ہوتی ہے۔

۴۔ کلائنٹ کے کاروبار میں نقد کا بہاؤ (Cash Flow) کیا ہے، تاکہ یہ معلوم کیا جاسکے کہ وہ ادائیگی کا جو وقت (Maturity Period) طے کر رہا ہے اس وقت پر وہ واقعہ ادائیگی کے قابل ہوگا؟ یہ پہلو نہ دیکھنے کی وجہ سے بعض اوقات یہ ثوبت آتی ہے کہ عمل مقررہ وقت پر ادائیگی کے قابل نہیں ہوتا جس کی بناء پر Roll Over کا مطالبہ کرتا ہے جو مراہج میں ممکن نہیں ہے۔

۵۔ جن اشیاء کی خریداری کی درخواست کی جارہی ہے ان کے بازار کے بارے میں بھی کچھ واقفیت مناسب ہے کہ یہ اشیاء کہاں دستیاب ہوتی ہیں ان کی عام قیمت کیا ہے وغیرہ وغیرہ تاکہ مراہج کے غلط استعمال کا سبب نہ پکڑا جاسکے، بعض مرتبہ کلائنٹ کم قیمت کی چیز بینک سے مہنگے داموں پر خریدنے کے لئے مراہج کے لئے آتا ہے درحقیقت اسے وہ چیز مطلوب نہیں ہوتی بلکہ نقد رقم مطلوب ہوتی ہے اور مراہج کو نقد کے حصول کے لئے بطور ذریعہ استعمال کرنا مقصود ہوتا ہے۔

۶۔ جس سپلائر سے سامان خریدا جاتا ہے اس کے بارے میں بھی معلومات حاصل کی جائیں کہ وہ کون ہے، ایسا تو نہیں کہ اس کا کلائنٹ سے کوئی ایسا تعلق ہے جو مراہج پر اثر انداز ہو (کون سے تعلق کی صورت میں سامان خریدنا جائز ہے اور کون سے تعلق میں جائز نہیں، اس کی تفصیل انجمنی ایگریمنٹ کے ذیل میں آئیگی (ان شاء اللہ)۔

۷۔ ان اشیاء کی خریداری میں ادائیگی کی کیا صورت ہوتی ہے، ادائیگی نقد ہوتی ہے یا ادھار پر یا سامان کی ڈیلوری سے بھی پہلے، اسی طرح فروخت کرنے والے تاجر کسی قسم کا کوئی (Rebate) دیتے ہیں یا نہیں، اور ان کا معاملہ کیسا ہوتا ہے وغیرہ۔

۸۔ وہ چیزیں جو اگرچہ حرام نہیں لیکن ناپسندیدہ اور محروم ہیں، اسلامی بینک کو

ان میں مرائی کرنے سے بھی بچنا چاہئے جیسے سگریٹ کا مرائی، لہذا Credit Assessment میں اس بات کا بھی جائزہ لینا ضروری ہے کہ مرائی کا موضوع (Subject) کوئی محروم اور ناپسندیدہ چیز تو نہیں۔

۹۔ عام طور پر بینکوں کے ذریعے ہونے والے مرائی میں کلائنٹ ادھار (On defferd payment) خریداری کرتا ہے اسلئے اس بات کا بھی جائزہ لیا جاتا ہے کہ جس چیز کا مرائی ہو رہا ہے کیا اسے ادھار فروخت کرنا درست ہے لہذا اگر کسی اور سونا چاندی میں مرائی نہیں ہو سکتا۔

مذکورہ بالا معلومات کے حاصل ہونے سے یہ فیصلہ کرنا آسان ہو جاتا ہے کہ کلائنٹ کو مرائی کی سہولت دی جائے یا نہ دی جائے۔

Credit Proposal تیار کرنے کے دو طریقے ہوتے ہیں۔

عام طور پر اس کا کوئی باقاعدہ فارم یا ڈاؤمنٹ نہیں ہوتا بلکہ بینک کا آر۔ ایم

(Relationship Manager) اسے تیار کرتا ہے چیف منیجر (Chief

Manager) اس پر نظر ثانی کرتے متعلقہ سربراہ (Head) کے پاس منظوری کے

لئے بھیجتا ہے۔

بعض بینکوں کے پاس پہلے سے اس کا ایک فارم موجود ہوتا ہے، اس میں

مطلوبہ معلومات درج کی جاتی ہیں اور منظوری کے لئے متعلقہ سربراہ کے پاس بھیجا

جاتا ہے۔

دوسرا مرحلہ

Credit Assessment کی روشنی میں اگر تمام پہلو قابل اطمینان ہوں

تو کلائنٹ کی لمٹ منظور کر لی جاتی ہے لمٹ منظور کرانے والے کلائنٹ دو طرح کے ہوتے ہیں۔

بعض کلائنٹ ایسے ہوتے ہیں کہ ان کا ایک وسیع کاروبار چل رہا ہوتا ہے اور انہیں وقتاً فوقتاً مختلف اشیاء مراعات کے طور پر خریدنے کی ضرورت پیش آتی ہے ایسے کلائنٹ بینک سے ایک بڑی رقم مثلاً سو ملین کے مراعات کی لمٹ منظور کرا لیتے ہیں۔

بعض کلائنٹ اپنی کسی وقتی ضرورت کے لئے بینک کے پاس آتے ہیں اور اتنی ہی رقم کی لمٹ منظور کراتے ہیں جتنی رقم کی خریداری مطلوب ہوتی ہے۔

دونوں طرح کی لمٹ ایک جنرل ایگریمنٹ کے ذریعہ منظور ہوتی ہے اسے ماسٹر اور Facility (۱) ایگریمنٹ بھی کہتے ہیں۔

یہ ایگریمنٹ شریعہ بورڈ یا شریعہ ایڈوائزر سے منظور شدہ اور پہلے سے تیار شدہ حالت میں رکھا ہوتا ہے، اس کے اندر وہ تمام شرائط ذکر کی جاتی ہیں، جنکی بنیاد پر کلائنٹ آئندہ چل کر مراعات کی سہولت حاصل کرتا ہے اسی طرح ضمانتات (Collaterals) سے متعلق امور بھی اسی میں طے کئے جاتے ہیں۔

یہاں اسکے بارے میں یہ وضاحت کرنا ضروری ہے کہ شرعی اعتبار سے اس ایگریمنٹ کی حیثیت صرف ایک باہمی مفاهمت (Mutual Understanding) کی

(۱) Facility کے لفظی معنی ہیں سہولت، اسے Facility ایگریمنٹ اسلئے کہتے ہیں گو یا اس ایگریمنٹ کے ذریعے بینک نے کلائنٹ کو یہ سہولت دی کہ وہ اتنی رقم کی حد تک بینک سے مراعات کی بنیاد پر اشیاء خرید سکتا ہے۔

ہے کہ بینک اس بات پر راضی ہے کہ اگر کلائنٹ کو منظور شدہ لمٹ سے اندر مراہجہ کی سہولت حاصل کرنے کی ضرورت پڑی تو وہ اسے مطلوبہ سہولت فراہم کریگا۔

محض لمٹ منظور ہونے سے مراہجہ وجود میں نہیں آتا بلکہ بینک اور کلائنٹ دونوں آزاد ہوتے ہیں کہ آئندہ مراہجہ کا معاملہ کریں یا نہ کریں۔

بینک کے نقطہ نظر سے کسی رقم کی لمٹ منظور ہونے کا مطلب یہ ہوتا ہے کہ کلائنٹ ایک وقت میں اتنی ہی رقم کی حد تک مراہجہ کی سہولت حاصل کر سکتا ہے، اس سے زیادہ کی نہیں البتہ اگر کلائنٹ اس لمٹ کے اندر اندر خریداری کے دوران ادائیگی بھی کرتا رہے تو اس کی وجہ سے منظور شدہ رقم سے زائد رقم کا مراہجہ بھی حاصل کر سکتا ہے مثلاً ایک شخص نے سو ملین کی لمٹ منظور کرائی اور ابھی اسی ملین کا مال خریدا جس میں بیس ملین ادا کر دیئے تو اب وہ اس لمٹ کے ذریعے مزید چالیس ملین کا مال خرید سکتا ہے۔

تیسرا مرحلہ

لمٹ منظور ہونے کے بعد جب کلائنٹ کو مطلوبہ سامان کی ضرورت پڑتی ہے تو بینک اس سامان کو خرید کر اپنی ملکیت میں لاتا ہے پھر اس پر قبضہ کرنے کے بعد کلائنٹ کو فروخت کرتا ہے۔

اس مرحلے پر سامان خریدنے سے پہلے بینک کلائنٹ سے وعدہ لیتا ہے کہ وہ بعد میں بینک سے سامان ضرور خرید لے گا۔ یہ یکطرفہ وعدہ (Unilateral Promise) ہوتا ہے، جس کی رو سے کلائنٹ سامان خریدنے کا پابند ہو جاتا ہے۔

بہتر تو یہ ہے کہ بینک براہ راست وہ سامان خرید کر مراہجہ کی بنیاد پر فروخت کرے لیکن عام طور پر درج ذیل وجوہ کی بنیاد پر بینک مطلوبہ سامان خود نہیں خریدتا۔

۱۔ خواہ خریدنے کی صورت میں اس کے ٹیکس کا پورا جو ٹیکس پر ابھی چاہتا ہے جس کی وہ سب سے مہلکی کارڈ بہت زیادہ چاہتا ہے۔

۲۔ یہ طور پر ٹیکس کے پاس اس کے ہونے والے: (Experts) ٹیکس ہونے پر کرکٹ کی مطلوبہ صفات و شرائط (Specifications & Conditions) کے مطابق سامان خرید سکیں۔

جس صورت میں ٹیکس خود سامان نہیں خرید سکتا وہاں بھی بہت سے سب کے وہ حادث کے بارہا دیکھی گئے۔ فراہم سامان کی خریداری کا آپشن ملے۔

اگر نہ خود دیا وہاں سے دیکھ کر دیکھ کر تو شروع اس کی بھی تجاویز ہے کہ ٹیکس اس کا ٹیکس کو بیکل نہ خرید کر دیکھ کر اس کا ٹیکس کے لئے ٹیکس اور اس کے دوسرے ایک کچھنی اگر یہ نہ ہوگا ہے جس میں ٹیکس سامان سے متعلق نہ دیکھ کر تفصیلات درج کر کے فراہم کی جائیں گی۔

دراستہ میں کی خرید و فروخت کے لئے یہ شرائط پر عمل کرنے کے لئے یہ شرائط۔
 1. With Holding of General Sales Tax on STI
 2. Minimum Tax
 3. Refund
 4. Tax on the basis of the value of the goods sold
 5. Tax on the basis of the value of the goods sold
 6. Tax on the basis of the value of the goods sold
 7. Tax on the basis of the value of the goods sold
 8. Tax on the basis of the value of the goods sold
 9. Tax on the basis of the value of the goods sold
 10. Tax on the basis of the value of the goods sold
 11. Tax on the basis of the value of the goods sold
 12. Tax on the basis of the value of the goods sold
 13. Tax on the basis of the value of the goods sold
 14. Tax on the basis of the value of the goods sold
 15. Tax on the basis of the value of the goods sold
 16. Tax on the basis of the value of the goods sold
 17. Tax on the basis of the value of the goods sold
 18. Tax on the basis of the value of the goods sold
 19. Tax on the basis of the value of the goods sold
 20. Tax on the basis of the value of the goods sold
 21. Tax on the basis of the value of the goods sold
 22. Tax on the basis of the value of the goods sold
 23. Tax on the basis of the value of the goods sold
 24. Tax on the basis of the value of the goods sold
 25. Tax on the basis of the value of the goods sold
 26. Tax on the basis of the value of the goods sold
 27. Tax on the basis of the value of the goods sold
 28. Tax on the basis of the value of the goods sold
 29. Tax on the basis of the value of the goods sold
 30. Tax on the basis of the value of the goods sold
 31. Tax on the basis of the value of the goods sold
 32. Tax on the basis of the value of the goods sold
 33. Tax on the basis of the value of the goods sold
 34. Tax on the basis of the value of the goods sold
 35. Tax on the basis of the value of the goods sold
 36. Tax on the basis of the value of the goods sold
 37. Tax on the basis of the value of the goods sold
 38. Tax on the basis of the value of the goods sold
 39. Tax on the basis of the value of the goods sold
 40. Tax on the basis of the value of the goods sold
 41. Tax on the basis of the value of the goods sold
 42. Tax on the basis of the value of the goods sold
 43. Tax on the basis of the value of the goods sold
 44. Tax on the basis of the value of the goods sold
 45. Tax on the basis of the value of the goods sold
 46. Tax on the basis of the value of the goods sold
 47. Tax on the basis of the value of the goods sold
 48. Tax on the basis of the value of the goods sold
 49. Tax on the basis of the value of the goods sold
 50. Tax on the basis of the value of the goods sold
 51. Tax on the basis of the value of the goods sold
 52. Tax on the basis of the value of the goods sold
 53. Tax on the basis of the value of the goods sold
 54. Tax on the basis of the value of the goods sold
 55. Tax on the basis of the value of the goods sold
 56. Tax on the basis of the value of the goods sold
 57. Tax on the basis of the value of the goods sold
 58. Tax on the basis of the value of the goods sold
 59. Tax on the basis of the value of the goods sold
 60. Tax on the basis of the value of the goods sold
 61. Tax on the basis of the value of the goods sold
 62. Tax on the basis of the value of the goods sold
 63. Tax on the basis of the value of the goods sold
 64. Tax on the basis of the value of the goods sold
 65. Tax on the basis of the value of the goods sold
 66. Tax on the basis of the value of the goods sold
 67. Tax on the basis of the value of the goods sold
 68. Tax on the basis of the value of the goods sold
 69. Tax on the basis of the value of the goods sold
 70. Tax on the basis of the value of the goods sold
 71. Tax on the basis of the value of the goods sold
 72. Tax on the basis of the value of the goods sold
 73. Tax on the basis of the value of the goods sold
 74. Tax on the basis of the value of the goods sold
 75. Tax on the basis of the value of the goods sold
 76. Tax on the basis of the value of the goods sold
 77. Tax on the basis of the value of the goods sold
 78. Tax on the basis of the value of the goods sold
 79. Tax on the basis of the value of the goods sold
 80. Tax on the basis of the value of the goods sold
 81. Tax on the basis of the value of the goods sold
 82. Tax on the basis of the value of the goods sold
 83. Tax on the basis of the value of the goods sold
 84. Tax on the basis of the value of the goods sold
 85. Tax on the basis of the value of the goods sold
 86. Tax on the basis of the value of the goods sold
 87. Tax on the basis of the value of the goods sold
 88. Tax on the basis of the value of the goods sold
 89. Tax on the basis of the value of the goods sold
 90. Tax on the basis of the value of the goods sold
 91. Tax on the basis of the value of the goods sold
 92. Tax on the basis of the value of the goods sold
 93. Tax on the basis of the value of the goods sold
 94. Tax on the basis of the value of the goods sold
 95. Tax on the basis of the value of the goods sold
 96. Tax on the basis of the value of the goods sold
 97. Tax on the basis of the value of the goods sold
 98. Tax on the basis of the value of the goods sold
 99. Tax on the basis of the value of the goods sold
 100. Tax on the basis of the value of the goods sold

انجینیئر ایگریمنٹ میں قابل لحاظ پہلو:

اگرچہ بینک کے لئے اسی کلائنٹ کو خریداری کا وکیل بنانے کی گنجائش ہے لیکن ایسی صورت میں درج ذیل پہلوؤں کا جائزہ لینا ضروری ہے۔

۱۔ کلائنٹ اس رقم سے واقعہ کوئی چیز خرید رہا ہے یا نہیں؟ کہیں ایسا تو نہیں کہ وہ یہ رقم مراہج سے نام پر حاصل کر کے اسے اپنے ملازمین کی تنخواہ اور دیگر مصارف میں خرچ کر رہا ہو۔

۲۔ کلائنٹ بینک کا ایجنٹ بن کر جو چیز خریدنے جا رہا ہے کیا پہلے سے ہی اس کا مالک تو نہیں، یا اس کی خریداری کا معاملہ مکمل تو نہیں کر چکا؟ لہذا

الف: اگر وہ پہلے سے ہی اس کا مالک ہے اور وہ چیز پہلے سے اس کے مودام وغیرہ میں رکھی ہوئی ہے، اب وہ یہ سامان بینک کو بیچ کر دوبارہ خریدنا چاہتا ہے تو یہ صورت بیچ "بیک" (Buy Back) میں داخل ہونے کی وجہ سے ناجائز ہے۔

ب: اگر وہ مطلوبہ سامان سپلائر سے پہلے ہی خرید چکا ہے تو بھی مراہج نہیں ہو سکتا۔

اس دوسری صورت کی وضاحت یہ ہے کہ ہر مہر پر کلائنٹ بینک کے پاس آنے سے قبل سپلائر سے کچھ نہ کچھ نکلے (Comitment) کر کے آتا ہے۔ بعض مرتبہ یہ نکلے ایسی ہوتی ہے کہ شرعی نقطہ نظر سے کلائنٹ اور سپلائر کے درمیان بیع منعقد ہو جاتی ہے مثلاً کلائنٹ نے زبانی کہا کہ میں نے تمہاری سامان اتنی قیمت کے بدلے میں خریدا اور سپلائر نے کہا کہ میں نے مطلوبہ قیمت پر بیچا (یا یہ نکل کاغذات پر تحریر کی شکل میں وجود میں آیا) تو ایسی صورت میں کلائنٹ سامان کا مالک بن گیا، اب اس میں مراہج نہیں ہو سکتا۔

وضوح ہے کہ بعض ایجاب قبول (Offer and Acceptance) ہو جانے سے نئی کمپنیں بن جاتی ہیں خواہ یہ ایجاب قبول نہ ہو بلکہ تحریری، بعض کلائمٹ یہ سمجھتے ہیں کہ چونکہ ابھی تک مقررہ سہ ماہی ان کے قبضہ میں نہیں آئی یا انہوں نے اس کی ادائیگی نہیں کی اس لئے وہ اس سامان کے مالک نہیں بن سکتے یہ خیال درست نہیں، کسی چیز کا مالک بننے سے لئے اس کی قیمت کی ادائیگی کرنا یا اس پر قبضہ کرنا ہرگز ضروری نہیں، صرف ایجاب قبول سے ملکیت منتقل ہو جاتی ہے البتہ خریداری کے بعد وہ سامان آگے بیچنے کے لئے اس پر قبضہ کرنا ضروری ہے۔

۴۔ کلائمٹ ہذا اوقات میلانی طرف سے دیا گیا نرخ نامہ (Quotation) بینک کو دکھاتا ہے اسی کو پیش کیے بغیر یہ بینک خریداری کرتا ہے، بعض اس کو پیشین کا نام ایجاب (Offer) نہیں، (البتہ اگر اس پر عرصہ استہک کہ یہ کو پیشین ایجاب (Offer) کے طور پر بھیجی جا رہی ہے تو پھر یہ بے فرق بھیجی جائیگی)

۵۔ اس بات کا اطمینان کرنا بھی ضروری ہے کہ ایپل کلائمٹ کے علاوہ کوئی اور شخص یا ادارہ ہو، وہی اس کا ذیلی ادارہ نہ ہو اور نہ ہی ایسا ادارہ ہو جس کا وہ خود انڈینٹ ہے۔

اس بات کو تفصیل سے سمجھنے کی ضرورت ہے، تفصیل اس کی یہ ہے کہ کاروبار کی عام طور پر تین صورتیں ہوتی ہیں:

۱۔ انفرادی (Proprietorship) اس میں ایک ہی شخص تجارتی کاروبار چلا رہا ہوتا ہے۔

۲۔ پارٹنرشپ (Partnership) اس میں دو یا دو سے زائد افراد شرکت کی بنیاد پر کاروبار کر رہے ہوتے ہیں بعض مرتبہ یہ کسی فیکٹری کے، کتب خانے کے

اور اسے مل کر چلاتے ہیں۔

ج: کمپنی (Company) اس میں سینکڑوں اور بعض دفعہ ہزاروں افراد مل کر کاروبار کرتے ہیں۔

پہلی صورت میں بعض مرتبہ ایسا ہوتا ہے کہ ایک شخص دو الگ الگ کاروبار کر رہا ہوتا ہے مثلاً اس کی فیکٹری A میں جوتے تیار ہوتے ہیں اور فیکٹری B میں گارمنٹس کا سامان تیار ہوتا ہے، اسے نقد رقم کی ضرورت پیش آئی جس کے لئے وہ بینک سے ایسی مشینری خریدنے کے لئے آیا جو گارمنٹس فیکٹری میں ہے اور خود اس حیثیت سے آیا کہ وہ جوتوں والی فیکٹری کا مالک ہے، تو یہ صورت جائز نہیں کیونکہ مطلوبہ سامان کا وہ پہلے سے مالک ہے۔

یہاں اس بات کی وضاحت ضروری ہے کہ بعض مرتبہ کچھ بھائی مل کر کئی فیکٹریاں چلا رہے ہوتے ہیں ایسی صورت میں اگر فیکٹری مالکان الگ الگ ہیں مثلاً ہر بھائی کے نام ایک فیکٹری ہے اور وہی ہر طرح سے اس کا ذمہ دار ہے تو پھر ایک بھائی دوسرے بھائی کی فیکٹری کا سامان بذریعہ بینک مراہج پر خرید سکتا ہے لیکن اگر وہ کاروبار مشترک ہے تو وہ پانڈر شپ میں آجاتا ہے۔

پانڈر شپ کی صورت میں کوئی فریق مشترک کاروبار کی کوئی چیز بذریعہ بینک مراہج کے طور پر اس وقت خرید سکتا ہے جب کہ اس کا حصہ اس کاروبار میں ۳۳% سے کم ہو۔

بعض مرتبہ ایک بڑی فیکٹری یا کمپنی کام کر رہی ہوتی ہے اس کے مالکان یا ڈائریکٹرز اسی کی کسی ذیلی کمپنی کے بھی مالک یا حصہ دار ہوتے ہیں تو ایسی صورت میں اس ذیلی کمپنی سے مطلوبہ سامان خریدنے کیلئے شرط یہ ہے کہ بڑی فیکٹری یا کمپنی اس ذیلی کمپنی کے ایک تہائی سے کم کی مالک ہو۔ اور کسی فیکٹری کا ملازم اسی فیکٹری سے اسی صورت میں

سامان لینے کا وکیل بن سکتا ہے جبکہ اس میں اس کی ملکیت %۳۳ سے کم ہو۔

۵۔ بعض مرتبہ ایسا ہوتا ہے کہ کلائنٹ کسی گزشتہ مراہجہ کی واجب الاداء رقم بروقت ادا نہیں کر سکتا تو وہ بینک سے درخواست کرتا ہے کہ اسے یہی سامان دوبارہ مراہجہ کے ذریعے فروخت کر دیا جائے (اسے رول اوور (Rollover) کہتے ہیں) ایسا کرنا بھی قطعاً جائز نہیں کیونکہ کلائنٹ جس سامان کو خریدنے جا رہا ہے، وہ پہلے سے اس کا مالک ہے۔

مراہجہ کے اندر درج بالا تمام شرائط کی پابندی ضروری ہے ان میں سے کسی ایک کا خیال نہ رکھنے سے یہ عمل ناجائز ہو سکتا ہے۔

کلائنٹ کی طرف سے سپلائر کا متعین ہونا:

عام طور پر کلائنٹ جب بینک کے پاس آتا ہے تو اپنا سپلائر بھی متعین کر کے آتا ہے اور اس کی خواہش ہوتی ہے کہ بینک اسی سپلائر سے مطلوبہ سامان خرید کر اسے فروخت کرے۔ ایسا کرنے کی گنجائش ہے اور اس کا ایک فائدہ یہ ہے کہ اس طرح کلائنٹ کو اس کی مطلوبہ صفات (Specifications) کے مطابق چیز مل جاتی ہے۔

ایسی صورت میں بعض اوقات بینک کلائنٹ سے اس بات کی گارنٹی لیتا ہے کہ اس کا متعین کردہ سپلائر مطلوبہ صفات و شرائط کے مطابق سامان فراہم کرے گا، اور اگر یہ سامان مطلوبہ صفات کے مطابق نہ ہو تو اس کی ذمہ داری کلائنٹ پر ہوگی بینک اس کا ذمہ دار نہ ہوگا، اگر اس مراحض میں سپلائر کو کل قیمت یا اس کے کچھ حصہ کی پیشگی ادائیگی (Advance Payment) کی گئی ہو تو کلائنٹ یہ ذمہ داری بھی اٹھاتا ہے کہ مطلوبہ سامان حاصل نہ ہونے کی صورت میں وہ یہ رقم بینک کو واپس کرے گا، اس مقصد کے لئے وہ بینک کو کچھ ضمانات (Collateral) فراہم کرتا ہے۔ جس کیلئے گارنٹی

ڈاکومنٹ پر دستخط کرائے جاتے ہیں۔

یہ گارنٹی ڈاکومنٹ بھی پہلے سے تیار شدہ ہوتا ہے اور کلائنٹ کی طرف سے اس پر دستخط ہوتے ہیں۔

کلائنٹ سے اس کے متعین کردہ سپلائر کے بارے میں گارنٹی لینا جائز ہے بشرطیکہ وہ یہ گارنٹی اپنی ذاتی شخصیت (Personal Capacity) کے اعتبار سے دے، بینک کے ایجنٹ ہونے کی حیثیت سے نہیں، اسلئے کہ ایجنٹ کی حیثیت تو امین (Trustee) کی ہے، اس سے ضمانت (Guarantee) کا مطالبہ نہیں کیا جاسکتا البتہ وہ اپنی ذاتی حیثیت سے اس کی گارنٹی دے سکتا ہے۔

یہ کیسے معلوم ہو کہ اس نے یہ گارنٹی ذاتی حیثیت سے دی ہے۔ اس کو جاننے کا پیمانہ یہ ہے کہ اگر کسی وجہ سے بعد میں بینک اور کلائنٹ کے درمیان مراہج کا عقد نہ ہو اور چر بھی یہ گارنٹی اپنی جگہ قائم رہے تو سمجھا جائیگا کہ یہ گارنٹی کلائنٹ نے اپنی ذاتی حیثیت میں دی ہے، نہ کہ ایجنٹ ہونے کی حیثیت سے لیکن اگر مراہج نہ ہونے کی صورت میں گارنٹی بھی ختم ہو جائے تو یہ سمجھا جائیگا کہ یہ گارنٹی ایجنٹ ہونے کی حیثیت سے دی گئی ہے۔

وکالت کی نیت:

اگر کلائنٹ سپلائر سے صرف وہی مال اتنی ہی مقدار میں خرید رہا ہے، جتنی مقدار کا مراہج وہ بینک سے کر رہا ہے یا اس سے بھی کم مقدار میں خرید رہا ہے تو جب وہ یہ سامان سپلائر سے خریدے گا تو یہی سمجھا جائیگا کہ اصل خریدار بینک ہے اور یہ اس کے وکیل ہونے کی حیثیت سے خرید رہا ہے، لیکن اگر وہ اس کے متضاد (Opposite) نیت سے خرید رہا ہے مثلاً یہ نیت کرتا ہے کہ اگرچہ میرے پاس بینک کی طرف سے منظور شدہ لمٹ ہے لیکن چونکہ فی الحال مجھے اتنی مخصوص مقدار کی ضرورت ہے اور اس حد تک رقم کا انتظام میرے

پاس ہے تو میں اتنی مقدار بینک کیلئے خریدنے کے بجائے براہ راست اپنے لئے خرید لیتا ہوں تو ایسی صورت میں یہ خریداری اسی کیلئے ہوگی، اور کلائنٹ براہ راست اس کا مالک بن جائیگا۔

اگر اس نے کئی اسلامی بینکوں سے کسی چیز کے لئے مراعاتی کی سہولت حاصل کر رکھی ہے مثلاً ایک شخص کپاس (Cotton) کا کاروبار کرتا ہے اور اس نے مختلف اسلامی بینکوں سے مختلف رقوم کی لمٹ منظور کروائی ہوئی ہے تو اس صورت میں یہ ضروری ہے کہ وہ یہ تعین کرے کہ کتنا سامان کونسے بینک کے وکیل ہونے کی حیثیت سے خرید رہا ہے، یہ تعین دو طرح سے ہو سکتی ہے۔

- ۱۔ ہر بینک کا سامان دوسرے بینک کے سامان سے بالکل الگ اور نمایاں ہو۔
- ۲۔ فیصد کے اعتبار سے تعین کی گئی ہو جس سے معلوم ہو جائے کہ کونسے بینک کا سامان کتنے فی صد ہے۔

جب تک کلائنٹ بینک سے عملاً مراعاتی نہ کر لے، اس وقت تک یہ تعین ضروری ہے تاکہ خدا نخواستہ اگر کسی ناگہانی آفت (Due to an act of God) سے کچھ سامان ہلاک ہو جائے تو واضح طور پر یہ چلے کہ کون سے بینک کا کتنا سامان ہلاک ہوا ہے۔

بہت سی تجارتی کمپنیوں میں پرچیزنگ ڈیپارٹمنٹ (Purchasing Department) اور فائننس ڈیپارٹمنٹ (Finance Department) الگ الگ ہوتے ہیں فائننس ڈیپارٹمنٹ بینک سے لمٹ منظور کرتا ہے جبکہ پرچیزنگ ڈیپارٹمنٹ مطلوبہ سامان کی خریداری کرتا ہے، ایسی صورت میں یہ ضروری ہے کہ اگر یہ کمپنی بینک کیلئے خریداری کر رہی ہے تو خریداری سے پہلے فائننس ڈیپارٹمنٹ، پرچیزنگ ڈیپارٹمنٹ کو بتلائے کہ فلاں چیز کی اتنی مقدار کی خریداری فلاں اسلامی بینک کے وکیل ہونے کی حیثیت سے کی جائے۔

اُمُر پر چلے جھکے، پھر نمٹنے شروع میں کبھی پہلے کوئی سامان خرید لیا اور اس میں بینک کے ویلے ہونے کی نیت نہیں کی تو یہ سامان براہِ راست اس شخص کی ملکیت میں آجائیکا اور اسے سامان میں اسلامی بینک سے مراہجہ نہیں ہو سکتا۔

مشترکہ خریداری:

بعض مرحلہ بینک اور کلائنٹ مل کر مشترکہ خریداری کرتے ہیں ایسا اس وقت ہوتا ہے جب کلائنٹ کے مطلوبہ سامان کی قیمت اس کی منظور شدہ حد سے زیادہ ہو یا کچھ رقم کلائنٹ کے پاس موجود جس کی وجہ سے وہ پوری خریداری کے لئے مرادہ فنانس حاصل نہیں کرنا چاہتا۔

عام حالات میں ایسی مشترکہ خریداری سے بچنا چاہئے کیونکہ اس کی وجہ سے مرکب کے خلع ہونے کا امکان ہوتا ہے اور بعض مرتبہ یہ اعذار لگانا بھی مشکل ہو جاتا ہے کہ یہ جتنے کتنے میں خریدی گئی تاہم ضرورت کے وقت ایسا کہہ جاسکتا ہے۔ ایسی صورت میں شروع میں بینک اور کلائنٹ دونوں پر واضح ہونا ضروری ہے کہ کتنے فیصد کی خریداری بینک کے ویلے ہونے کی حیثیت سے کی جائیگی اور کتنے فیصد سامان کی خریداری کلائنٹ اپنی طرف سے کرے گا تاکہ فریقین اسی اعتبار سے مطلوبہ سامان کا ریسک (Risk) برداشت کریں پھر عرصہ مراہجہ کرتے وقت یہ بھی ہو سکتا ہے کہ بینک کی رقم سے جتنا سامان خرید لیا گیا ہے اسے الگ کر کے اس کو مرادہ کیا جائے یا الگ نہ کیا جائے اور بعد کے لحاظ سے مراہجہ کر لیا جائے۔ دونوں صورتیں جائز ہیں البتہ پہلی صورت بہتر ہے۔

خریداری کا جائزہ:

جب کلائنٹ کا ایکٹ بنا کر خریداری کی جانے والی اس میں بعض مرتبہ اس بات کا خضرہ ہوتا ہے کہ کلائنٹ نے کوئی حقیقی خریداری نہ کی ہو بلکہ اپنی کسی ضرورت کیلئے بینک سے رقم حاصل کرنے کیلئے مراہی کو ذریعہ بنایا ہو اس کیلئے ضروری ہے کہ بینک کلائنٹ سے تازہ خریداری (Fresh Purchase) کی انوائس (Invoice) حاصل کرے۔ خریداری کی انوائس لینے کی مدت گھر سے کم ہونی چاہئے نیز بینک اپنے کسی آدمی کو بھیج کر دین و قیام فریکل وریفیکیشن (Physical Verification) بھی کرے کہ ماں واقعی آیا ہے یا نہیں؟

بعض کلائنٹس کی یہ خواہش ہوتی ہے کہ انہیں ایک مخصوص رقم دے دی جائے، وہ اس سے ایک مدت تک خریداری کرتے رہیں گے پھر کچھ عرصہ بعد ان اشیاء کی انوائسز (Invoices) بینک کے سامنے پیش کر کے ان کا مراہی کر لیں گے۔

اس طرح کرتا ہرگز درست نہیں کیونکہ اس میں اس بات کا اندیشہ پیدا ہو سکتا ہے کہ کلائنٹ مطلوبہ اشیاء کی خریداری کے بجائے اس رقم کو دیگر مصارف میں خرچ کر دے یہ سامان خریدنے کے بعد اسے آگے بیچنے یا استعمال کر کے ختم کر دینے کے بعد بینک کے پاس مراہی دے کر منے کیلئے آئے۔

ظاہر ہے کہ ایسی صورتوں میں مراہی نہیں ہو سکتی، اہم امر کلائنٹ کا کارڈ ورنس نوعیت کا ہو کہ اس میں تیز رفتاری سے فراڈ کشتی ہو، نئی ہوں، فراڈ کشتی کی فوری سرحد سے دو توجہ اہل شرانہ کے ساتھ رقم اس کے اکاؤنٹ میں محفوظ کی جاسکتی ہے۔

شرائط:

۱۔ اکاؤنٹ میں رقم رکھونے کی مدت کم سے کم ہو، بہتر یہ ہے کہ ایک ہفتہ سے زیادہ نہ ہو۔

۲۔ Payorder براہ راست سپلائر کے نام بنایا جائے۔

۳۔ اس بات کی تحقیق کی جائے کہ کلائنٹ جو (Invoice) دے رہا ہے، وہ Fresh انوائس ہے یا نہیں؟

۴۔ Invoice معاملے کے بعد جلد از جلد لی جائے اور پھر سامان کلائنٹ کے قبضہ میں آنے کے بعد مراہج کیا جائے۔

۵۔ سامان کو استعمال کر کے ختم کرنے یا اسے آگے بیچنے سے پہلے بینک سے مراہج کر لیا جائے۔

درج بالا جائزہ تو اس اعتبار سے ہے کہ کیا بینک کی رقم سے واقعہ خریداری ہوئی تھی یا نہیں، اس کے علاوہ ایک اور جائزہ اس بات کا لینا بھی ضروری ہے کہ کلائنٹ کا سپلائر کے ساتھ خریداری کا جو عقد ہوا، وہ درست تھا یا نہیں۔

اس جائزے کے اندر درج ذیل باتوں کا دیکھنا ضروری ہے:

۱۔ کیا خریدے ہوئے سامان کی مقدار (Quantity) متعین تھی؟ لہذا خریداری کی انوائس میں مقدار کی چیکنگ ضروری ہے۔

۲۔ خریداری فوری تھی یا نہیں؟ لہذا اگر کلائنٹ نے فارورڈ سیل (Forward Sale) کی بنیاد پر سامان خریدا تو اس میں مراہج نہیں ہو سکتا۔

۳۔ کیا خریدا ہوا سامان متعین (Identified) تھا، اگر کلائنٹ نے سپلائر سے سامان خریدا لیکن اسکی تعیین نہیں ہوئی، بلکہ سپلائر کے گودام ہی میں رکھا رہا تو اسی حالت میں اس کا مراہج نہیں ہو سکتا بلکہ یہ ضروری ہے کہ خریدا ہوا مال سپلائر کے مال

سے الگ ہو البتہ انٹرکسی وودام میں سیریل نمبروں کے ذریعے اس خریدے گئے مال کو دوسرے مال سے ممتاز کر لیا گیا ہو تو یہ تعین بھی معاملے کے صحیح ہونے کیلئے کافی ہے۔

۴۔ اگر سامان کی مختلف کیٹگریز (Categories) ہوں تو پھر ہر کیٹگری کا تعین ہوا ہے یا نہیں؟ انوائس کے اندر اس کی وضاحت ہونا بھی ضروری ہے مثلاً کپڑے کا مراہجہ ہوا تو اس میں اس کی وضاحت ہونا ضروری ہے کہ کونسی قسم کا کپڑا خریدا گیا۔

۵۔ کلائنٹ نے سپلائر سے جو مال خریدا، کیا سپلائر اس کا مالک بن کر اس پر قبضہ کر چکا تھا اس بات کا جائزہ لینا اس لئے ضروری ہے کہ بعض مرتبہ سپلائر کے پاس سامان موجود نہیں ہوتا لیکن وہ اس خیال سے بچ دیتا ہے کہ بعد میں مارکیٹ سے خرید کر دے دیگا ایسا کرنا جائز نہیں کیونکہ اس صورت میں وہ ایسا سامان بچ رہا ہوتا ہے جس کا وہ مالک نہیں ہوتا یا جو اس کے قبضے میں نہیں ہوتا۔

چوتھا مرحلہ

مراہجہ کا عقد:

کلائنٹ بینک کے ایجنٹ ہونے کی حیثیت سے خریداری کرنے کے بعد بینک کو اس خریداری کی اطلاع دیتا ہے۔

اسے ڈیکلریشن (Declaration) دینا کہتے ہیں اس کے ساتھ ہی وہ بینک ویہ آفر (Offer) کرتا ہے کہ جنرل ایگریمنٹ میں طے شدہ شرائط کے مطابق بینک اسے یہ سامان فروخت کر دے، جب بینک اس آفر کو قبول (Accept) کر لیتا ہے تو ایجاب و قبول (Offer and Acceptance) کے پائے جانے کی وجہ سے مراہجہ کا عقد وجود میں آ جاتا ہے جس کے نتیجے میں کلائنٹ مطلوبہ سامان کا مالک بن

جانتا ہے اور اس سامان کی قیمت کی ادائیگی کے ذمہ واجب ہو جاتی ہے۔

قبضہ کرنا ضروری ہے

شریعت کا طے شدہ اصول یہ ہے کہ کسی سامان کو خریدنے کے بعد اس پر قبضہ کرنے سے پہلے اسے آگے فروخت کرنا جائز نہیں، اور دوسرا اصول یہ ہے کہ کسی (بیعت) کا قبضہ بذکر (یعنی اسے جس مالک) کا قبضہ سمجھا جاتا ہے۔

ان دو اصولوں کی روشنی میں یہ واضح ہوتا ہے کہ جب تک پہلے یہ سامان آگے کلاشٹ کو فروخت کرنا اس وقت جائز ہوگا جب وہ خود یا اس کا بیعت اس پر عملایا جاسی قبضہ کر لے، اگر بیعت نے خود یا بیعت کے قبضہ کرنے سے پہلے ہی یہ سامان کلاشٹ کو فروخت کر دیا تو یہ فرائض کی نشانی نہ ہوگا۔

ایک سوال اور اس کا جواب :

یہاں یہ سوال پیدا ہو سکتا ہے کہ مطلوب سامان کو مرابحہ کی بنیاد پر فروخت کرنے سے پہلے اس پر قبضہ کرنا کیوں ضروری ہے اور قبضہ نہ کرنے سے فرائض کی نشانی کیوں نہ جانتی ہو جاتی ہے؟

جواب سے پہلے یہ سمجھنا ضروری ہے کہ کسی سامان کو خریدنے کے بعد خریدار جب تک اس پر قبضہ نہیں کرتا، اس وقت وہ چیز کی کوئی ضمانت (Risk) اس میں نہیں آتی، لہذا قبضہ سے پہلے اگر وہ چیز ہلاک ہو جائے تو وہ نقصان اس کا نہیں ہوتا بلکہ اصل مالک کا ہوتا ہے۔ بذریعہ مثال یہی سمجھا جاسکتا ہے کہ مثلاً زید نے بکر سے حدیج کے ایک سو پچاس خریدے، ابھی وہ سامان زید کی دکان میں رکھا ہو تھا کہ کسی گہائی آفت سے ہلاک ہو گیا یا خراب ہو گیا تو یہ نقصان بکر کا ہوگا، خریدار (زید) کا نہیں بلکہ زید

اس پر قبضہ کر لیتا اور پھر یہ سامان ہلاک ہوتا تو یہ زید کا نقصان سمجھا جاتا۔

اس وضاحت کے بعد اب اٹھائے جانے والے سوال کا جواب یہ ہے کہ شریعت کی نظر میں کسی شخص لینے کسی چیز کا بیع حاصل کرتا اس وقت تک جب تک وہ شخص اس سامان کے نقصان کے خطرے (Risk) کو برداشت کرنے کیلئے تیار نہ ہو۔ (۱)

اور گذشتہ وضاحت سے معلوم ہوا کہ کسی سامان کے نقصان کا خطرہ اس وقت تک خریدار کی طرف منتقل نہیں ہوتا جب تک خریدار اس پر قبضہ نہ کر لے، اس لئے بینک کے لئے لازم ہے کہ وہ مطلوبہ سامان آگے فروخت کرنے سے پہلے اس پر خود یا بذریعہ ایجنٹ قبضہ کرے تاکہ کلائنٹ کو فروخت کرنے سے اس سامان کے نقصان یا ہلاک ہونے کا خطرہ بینک برداشت کرے یعنی اگر قبضہ کے بعد اور کلائنٹ کو فروخت کرنے سے پہلے وہ سامان ہلاک ہو جائے یا اسے کوئی نقصان پہنچے تو وہ نقصان بینک کا ہو، سپلائر یا کلائنٹ کا نہ ہو۔

مراہجہ اور سودی ٹرانزیکشن میں بنیادی فرق:

یہ دو بنیادی نکتے ہیں جس کی بنیاد پر بیع (sale) کے جائز اور سود کے حرام ہونے کی وجہ سے سمجھی جاسکتی ہے، سود کے اندر قرض دینے والا شخص یا ادارہ کوئی رسک (Risk) برداشت نہیں کرتا جبکہ بیع (sale) کے اندر بیچنے والا شخص اپنے سامان کا رسک برداشت کرتا ہے مثلاً زید اگر سودہ پے کسی کو قرض دیکر اس سے ایک ماہ بعد ایک سو روپے وصول کرتا ہے تو یہ ناجائز ہے کیونکہ اس نے سو روپے کا کوئی رسک برداشت نہیں کیا لیکن اگر وہ سو روپے کے بچل خرید کر ۱۱۰ روپے میں فروخت کرتا ہے تو

(۱) اس حوالہ الغنم ہ فرما۔ "الفاظ سے تعبیر کیا جاتا ہے، ملاحظہ فرمائیے رد المحتار، کتاب البیوع، مطلب فی توضیح الغنم ہ فرما، الحدیث، کتاب البیوع۔"

یہ جاننا ہے کیونکہ اس صورت میں وہ ان بھون کے خراب یا ضائع ہونے سے نقصان کا خطرہ برداشت کر رہا ہے۔

لہذا اسے معلوم ہوا کہ تو بھول بیٹھ قرض دیکر اس پر جو اضافی رقم حاصل کرتا ہے چونکہ وہ اس کا کوئی رسک (Risk) برداشت نہیں کرتا، اس لئے وہ ناہانز ہے بلکہ مراعات کی بیج جس بیٹھ سامان کے ہناک۔ یا ضائع ہونے کا خطرہ مولیٰ لیتا ہے اسلئے یہ ہانز ہے۔

اس تفصیل پر ایک سال یہ ہو سکتا ہے کہ قرض کی صورت میں بھی تو بیٹھ رسک برداشت کرتا ہے کیونکہ اگرچہ مقرض کے ذمہ اصل رقم بعد سود کی واپسی ضروری ہوتی ہے لیکن اس بات کا خطرہ بھی رہتا ہے کہ کہیں کلاکٹ ڈیفالٹ نہ کر جائے اور بیٹھ کا سرمایہ ذاب جائے۔

اس کا جواب یہ ہے کہ کلاکٹ کے ڈیفالٹ (Default) ہونے کا خطرہ تو مراعات کے اندر بھی ہوتا ہے کہ کلاکٹ مراعات کی بنیاد پر سامان خریدنے کے بعد قیمت نہ ادا کیگی نہ کرے لیکن مراعات کا ہانز ہوتا اس رسک کی وجہ سے نہیں بلکہ اس رسک کی وجہ سے ہے جو قیمت کی وجہ سے پیدا ہوتا ہے۔ گویا شریعت میں فریقین مختلف کے ڈیفالٹ کرنے کا رسک (Risk) سمجھتے نہیں کیونکہ اس طرف تو کوئی عقد بھی نہ پایا نہیں، وہ اسلئے کہ یہ رسک تو ہر دائر کشن میں موجود ہوتا ہے بلکہ شریعت میں نکاح میں وہ رسک معتبر ہے جو عقد کی حالت سے متعلق ہو، جو ڈیفالٹ کا رسک عقد کس ہونے کے بعد وجود میں آتا ہے۔

قیمت کب سمجھا جائیگا

شرعی نقطہ نظر سے کسی چیز پر قیمت کا پڑ جانا اس وقت سمجھ جاتا ہے جب ورنہ ذیل دو شرائط پوری ہوں۔

الف تخلیل یعنی بیچنے والا شخص سامان اپنے استعمال سے نکال کر اس طرح خریدار کے حوالے کرے کہ اب سامان اور خریدار کے درمیان کوئی رکاوٹ نہ ہو۔
ب خریدار کو اس چیز پر تصرف کرنے (یعنی اسے اپنے استعمال میں لانے) کا پورا اختیار ہو۔

پھر قبضہ (Possession) کی دو قسمیں ہیں۔۔

۱۔ حسی قبضہ (Physical Possession)

۲۔ حسی قبضہ (Constructive Possession)

حسی قبضہ (Physical Possession) کا مطلب یہ ہے کہ سامان حسی طور پر خریدار کے پاس آجائے مثلاً وہ اٹھا کر اپنے گودام میں ڈال دے یا فروخت کنندہ کے گودام سے نکال کر باہر لے آئے، اور اگر یہ کام خریدار کا وکیل (Agent) کرے تو بھی خریداری کا حسی قبضہ سمجھا جائیگا۔

اور حسی قبضہ (Constructive Possession) یہ ہے کہ سامان فروخت کنندہ کے مال سے ممتاز اور نمایاں ہو جائے اور اس کے کاغذات خریدار کے حوالے کر دیئے جائیں۔ مثلاً اگر ایک شخص کسی فیکٹری سے ایک ہزار بوری گندم خریدتا ہے فیکٹری والے ان بوریوں پر ایک سے لیکر ہزار تک نمبر ڈال دیتے ہیں اور پھر اس کا ڈیلیوری آرڈر خریدار کے حوالے کرتے ہیں جس سے یہ ہزار بوریاں فیکٹری کی ڈیپو گندم سے نمایاں ہو جاتی ہیں تو یوں سمجھا جائیگا کہ خریدار کا اس پر حسی قبضہ ہو گیا ہے، ایسی صورت میں اگر یہ گندم کسی ناگہانی آفت سے ہلاک ہوگئی تو یہ خریدار کا نقصان ہوگا نہ کہ فیکٹری کا۔ (۱)

(۱) لیکن اگر بوریوں پر نمبرنگ نہ ہو تو پھر یہ ڈیلیوری آرڈر (D O) قبضہ شمار نہ ہوگا۔

اسی طرح مال اپورٹ کرنے کی صورت میں ٹینٹ ہونے کے بعد بل آف لیڈنٹ کا وصول ہونا حکمی قبضہ سمجھا جائیگا خواہ مال ابھی تک پورٹ پر نہ اترا ہو، اسلئے بینک اسے آگے فروخت کر سکتا ہے۔

قبضہ حاصل کرنے کا مقصد (یعنی سامان کے ہلاک یا اس کے نقصان کا خطرہ برداشت کرنا) جس طرح حسی قبضہ (Physical Possession) سے حاصل ہوتا ہے، اسی طرح حکمی قبضہ (Constructive Possession) سے بھی حاصل ہو جاتا ہے، لہذا اگر کسی جگہ حسی قبضہ حاصل کرنے میں دشواری ہو تو وہاں حکمی قبضہ کر کے بھی سامان آگے فروخت کیا جاسکتا ہے، البتہ یہ یاد رہے کہ گزشتہ جن دو شرائط کا حسی قبضہ میں پایا جانا ضروری ہے حکمی قبضہ میں بھی انہی دو شرائط کا پایا جانا ضروری ہے۔

کلائنٹ کے ذریعے خریداری میں چند مزید احتیاطیں:

کلائنٹ بینک کے ایجنٹ ہونے کی حیثیت سے سامان خریدنے اور اس پر قبضہ کرنے کے بعد جب تک بینک سے خرید نہ لے، اس وقت تک اس سامان کا مالک بینک ہے نہ کہ کلائنٹ، اسلئے اس مرحلے پر کلائنٹ

- ۱۔ اس سامان کو آگے فروخت نہیں کر سکتا۔

۲۔ اسے استعمال کر کے ختم (Consume) نہیں کر سکتا۔

لہذا اگر اس نے سامان خرید کر آگے فروخت کر دیا یا استعمال کر کے ختم کر دیا تو اب بینک سے اس کا مراہجہ نہیں ہو سکتا۔

مراہجہ کے عقد میں قابل لحاظ پہلو:

مطلوبہ سامان پر قبضہ کرنے اور بینک کو اس کی ڈیکلریشن دینے کے بعد اگلا

مرحلہ بینک سے اس سامان کی خریداری کا ہے عام طور پر کلائنٹ جب بینک وڈیا طلبہ شین دیتا ہے تو اس کے ساتھ ہی سامان خریدنے کی آفر (Offer) بھی دیتا ہے، جب بینک اس آفر کو قبول (Accept) کر لیتا ہے تو مراعاتی عمل ہو جاتا ہے۔

یہاں چند باتیں سمجھنا ضروری ہے:

۱۔ نفع مقرر کرنے کا آسان طریقہ تو یہ ہے کہ جنرل ایگریمنٹ میں یہ طے کر لیا جائے کہ بینک اس مراعات کے ہر عقد میں لاگت پر اتنا متعین (Lump sum) یا اتنے فیصد نفع لے گا، لیکن عام طور پر بینک اور کلائنٹ دونوں اس پر راضی نہیں ہوتے، اسلئے کہ مارکیٹ میں تمویل کا (Financing Rate) ریٹ بدلتا رہتا ہے، اسلئے یہ خطرہ ہوتا ہے کہ اگر کسی وقت فنانسنگ ریٹ طے شدہ ریٹ سے زیادہ ہو تو بینک طے شدہ ریٹ پر مراعاتی کرنے کیلئے تیار نہ ہوگا (۱) اور اگر تمویل کا ریٹ (Financing Rate) طے شدہ نفع سے کم ہو تو کلائنٹ زیادہ ریٹ پر مراعاتی کرنے کیلئے آمادہ نہ ہوگا۔ اس بات کو بذریعہ مثال یوں سمجھا جاسکتا ہے کہ مثلاً اگر جنرل ایگریمنٹ میں یہ طے ہوا کہ سامان خریدنے پر بینک کی جتنی لاگت آئینگی اس میں ۱۰% نفع شامل کر کے بینک یہ سامان کلائنٹ کو فروخت کریگا، اب ہوسکتا ہے کہ عملی مراعات کے وقت تمویل کا ریٹ ۱۲% ہو چکا ہو تو اس وقت بینک طے شدہ نفع کی شرح پر مراعاتی کرنے کیلئے تیار نہ ہوگا اور اگر تمویل کا ریٹ ۸% ہو تو کلائنٹ زیادہ ریٹ پر مراعاتی کرنے کیلئے آمادہ نہ ہوگا۔

(۱) تمویل کے ریٹ سے مراد وہ نرخ ہے جو عام بینک سودی معاملات میں اپنے کارکنوں سے طے کرتے ہیں، اس کا ہر بینک کی اپنی شرح سود پر ہوتا ہے اور چونکہ یہ شرح سود مختلف اوقات میں بدلتی رہتی ہے اسلئے اس کی بنیاد پر قائم ہونے والا ریٹ (Financing rate) بھی بدلتا رہتا ہے (بینکوں نے باہمی شرح سود کی وضاحت آئے آری ہے)۔

اسلئے بینک عام طور پر بینکوں کے باہمی شرح سود (۱) کو معیار بناتے ہیں کہ اس وقت جو شرح سود ہوگی، اسی کو معیار بنا کر نفع مقرر کیا جائے گا، اس میں شرح سود پر کچھ اضافی فیصد بھی لگایا جاتا ہے۔ (۲)

اگرچہ اس طرح شرح سود کو معیار بنا کر نفع مقرر کرنا بہتر نہیں لیکن حاجت کے وقت ایسا کرنے کی گنجائش ہے۔ (۳)

لیکن اس صورت میں بھی اس طرح نفع مقرر کرنا جائز نہیں کہ بینک کلائنٹ سے کہے کہ چھ ماہ میں جو کابور (KIBOR) ہوگا، اس پر اتنے فیصد بڑھا کر نفع دے دینا بلکہ یہ ضروری ہے کہ معاملہ کے وقت کابور کا ریٹ معلوم کیا جائے اور اس پر جنرل ایگریمنٹ

(۱) عام طور پر بینک ایک جیسے حالات میں نہیں چل رہے ہوتے، کبھی ایسا ہوتا ہے کہ ان کے پاس نقد رقم (Liquidity) تو ہوتی ہے لیکن اسے فنانس کرنے کا موقع نہیں ہوتا اور یہی ایسا ہوتا ہے کہ فائنالس کرنے کا موقع آجاتا ہے لیکن بینک کے پاس نقد رقم نہیں ہوتی ایسی حالت میں جس میں بینک کو نقد رقم کی ضرورت ہو اور ایسے بینک سے نقد رقم حاصل کرتا ہے جس کے پاس ضرورت سے زائد ہو، تو بعض بینکوں میں اس لین دین پر ایک شرح سود ملے ہوتی ہے جو قرض بننے والا بینک دوسرے بینک کو ادا کرتا ہے اسے بینکوں کی باہمی شرح سود (Inter Bank Offered Rate) کہتے ہیں، عام طور پر مختلف ممالک میں شرح سود مختلف ہوتی ہے پاکستان میں عام طور پر کراچی کے بینکوں کی باہمی شرح سود یعنی کابور (KIBOR) استعمال ہوتا ہے

(۲) جیسے $KIBOR + 2$ یا $KIBOR + 1$ وغیرہ۔

(۳) شرح سود کو بنیاد بنانے کی وجہ سے یہ معاملہ نظامی طور پر سواری قرضے سے مشابہ ہو جاتا ہے جو کہ کوئی پسندیدہ ہوتا نہیں دیتا، لیکن جس شرائط کے ساتھ اس کی اجازت دی گئی ہے، (یعنی ملکی مراعات کے وقت کابور کا ریٹ معلوم کر کے نفع کا تعین کرنا) اس شرائط کی وجہ سے سامان کی قیمت، فائدہ متعین ہو جاتی ہے لہذا اربابِ معیج ہونے کی دیکھ کر انکا بھی پالی جائیں تو پھر شرح سود کو صرف حوالے سے طور پر دکر کرنے سے یہ معاملہ ناجائز نہیں ہوگا، البتہ اگر اسلامک بینکنگ کا رد و بار کچھ بڑھ جائے اور ان کے باہمی لین دین کے معاملے بھی شروع ہونے لگیں تو شرح سود کے بجائے اسلامی معیار سامنے آسکتا ہے اس کی ایک ممکنہ صورت آخر میں سوال و جواب کے ذیل میں آ رہی ہے۔

میں طے شدہ اضافہ ذوال نفع فی اعمین کی جائے اور پھر نفع کو اصل لاگت میں شامل کر کے قیمت طے کیجائے مثلاً جنرل ایئریمینٹ میں طے ہوا تھا کہ نفع کی شرح کا بنور $2\% +$ ہوگی تو عملی طور پر مراعات کرتے وقت یہ ضروری ہوگا کہ اس دن کے کا بنور کی شرح معلوم کی جائے، فرض کریں کہ اس دن کا بنور کی شرح 10% ہے تو بینک 12% نفع کی شرح کو سامنے رکھتے ہوئے قیمت کا تعین کرے۔ اور اس طے شدہ قیمت کے عوض وہ سامان فروخت کر دے، بعد میں خواہ کا بنور کی شرح کم ہو یا زیادہ، اس معاملے میں طے شدہ نفع کی شرح اور اس کی بنیاد پر طے کردہ قیمت میں تبدیلی نہیں ہو سکتی۔

خلاصہ یہ ہے کہ ماسٹر مراعاتی ایئریمینٹ یا ماسٹر فنانسنگ ایئریمینٹ کی حد تک تو نفع طے کرینکا کوئی فارمولا بنایا جاسکتا ہے لیکن عملی طور پر مراعات کرتے وقت اس فارمولے کو سامنے رکھتے ہوئے ایک متعین قیمت کا مقرر کرنا ضروری ہے اسی مثال کو لے لیجئے کہ نفع کا فارمولا $KIBOR + 2\%$ طے ہوا تھا مراعات جس دن کیا جا رہا ہے اس دن $KIBOR$ کا ریٹ 10% ہے تو کل نفع 12% لیا جائیگا۔ نفع کی اس مقدار کو سامنے رکھتے ہوئے قیمت طے کر لی جائے گی کہ اصل لاگت مثلاً ایک لاکھ آتی تو اس کا 12% ، بارہ ہزار بنتا ہے وہ اس میں شامل کر کے کل قیمت ایک لاکھ بارہ ہزار طے کر لی جائیگی۔ بعد میں کا بنور کے ریٹ میں تبدیلی آنے سے اس پر کوئی اثر نہیں پڑے گا۔ لہذا بعد میں کا بنور کا ریٹ کم ہو یا زیادہ، بینک ایک لاکھ بارہ ہزار ہی کلائنٹ سے لے گا۔

۲۔ اگرچہ جنرل ایئریمینٹ میں یہ طے ہو جاتا ہے کہ بینک اتنا نفع رکھ کر مراعاتی کریگا (مثلاً کا بنور $2 +$) لیکن چونکہ اسکی حیثیت باہمی مفاہمت (Mutual Understanding) کی ہے، اسلئے عملی مراعات کے وقت اگر بینک

اور کلائنٹ بائیس رضامندی سے اس میں کوئی تبدیلی کرتا چاہیں تو اس کی بھی گنجائش ہے۔ اگر بینک کو سپلائر سے کوئی Rebate ملے تو وہ کلائنٹ کو بھی ملے گا، اس کے برعکس اگر کچھ حقیقی اخراجات بعد میں معلوم ہوں تو انہیں بعد میں بھی قیمت میں شامل کیا جاسکتا ہے۔ مثلاً وہ سامان جسے بینک نے ایک لاکھ میں خریدا تھا، اگر سپلائر اپنی طرف سے بینک کو دس فیصد ڈسکاؤنٹ دے دیتا ہے جس کی وجہ سے اس سامان کی لاگت نوے ہزار روپے رہ جاتی ہے تو اب بینک نوے ہزار پر بارہ فیصد کے حساب سے نفع لے گا نہ کہ ایک لاکھ پر، اس کے برعکس اگر بینک کی لاگت بڑھ جاتی ہے مثلاً بینک نے یہ سمجھا کہ اسے یہ سامان ایک لاکھ میں پڑا ہے لیکن لوڈنگ کا کوئی بل یا کسی ڈیوٹی کا بل اس وقت سامنے نہ آیا تھا، مراحمہ ہونے کے بعد پتہ چلا کہ بینک نے یہ بل بھی ادا کیا تھا تو اب بینک اس کو لاگت میں شامل کر کے اس پر بارہ فیصد کے حساب سے نفع لگا کر وصول کر سکتا ہے مثلاً یہ بل دس ہزار روپے کا تھا تو اب بینک ایک لاکھ دس ہزار روپے پر نفع وصول کر سکتا ہے۔

آخری مرحلہ: ادائیگی

۱۔ ادائیگی دو طرح کی ہے:

الف: بینک کی طرف سے سپلائر کو ادائیگی۔

ب: کلائنٹ کی طرف سے بینک کو ادائیگی۔

عام طور پر بینک سپلائر کو نقد ادائیگی کرتا ہے اور کلائنٹ بینک کو دو طرح سے

ادائیگی کرتا ہے:

الف: قسطوں کی شکل میں۔

ب: ایک معینہ مدت کے بعد۔

اگرچہ وہ آئیے مراعات ہوا تو پہلی صورت میں مثلاً چھ قسطوں میں ادائیگی ہوگی اور دوسری صورت میں چھ ماہ کے بعد یکمشت ادائیگی کی جائیگی، دونوں صورتیں درست ہیں۔ یہاں یہ سمجھنا ضروری ہے کہ مراعات ہونے کے لئے یہ ضروری نہیں کہ اس کی ادائیگی ادھار ہی کی صورت میں ہو بلکہ یہ بیع (Sale) کی ایک قسم ہے، تو جس طرح بیع میں نقد اور ادھار دونوں طرح سے ادائیگی ہو سکتی ہے اسی طرح مراعات میں بھی ہوسکتی ہے، لیکن چونکہ کلائنٹ نے پاس نقد رقم نہیں ہوتی یا وہ اپنی رقم کو مطلوبہ سامان کے لئے استعمال نہیں کرنا چاہتا، اسلئے وہ بینک کے پاس آکر ادھار پر مراعات کرتا ہے جس کی ادائیگی کبھی قسطوں میں ہوتی ہے اور کبھی مدت کے اختتام پر یکمشت ہوتی ہے۔

۲۔ بعض اوقات بینک فوری ادائیگی نہیں کرتا بلکہ سپلائر کی طرف سے اسے آدھ مہلت ملتی ہے ظاہر ہے کہ اس صورت میں کلائنٹ کی یہ خواہش ہوتی ہے کہ بینک کو سپلائر سے جتنی مہلت ملی ہے، اتنے بینک سے اس سے زیادہ مہلت ملے۔ ایسا کرنا جائز ہے بشرطیکہ ادائیگی کی مدت متعین ہو مثلاً بینک کو سپلائر سے ۶۰ دن کی مہلت ملی اور کلائنٹ نے کہا کہ جب آپ سپلائر کو ادائیگی کریں گے تو میں اس کے ۹۰ دن بعد آپ کو ادائیگی کروں گا، یہ صورت جائز ہے لیکن اگر کلائنٹ بینک سے یہ کہے کہ جب بھی آپ سپلائر کو ادائیگی کریں گے میں اس کے ۹۰ روز بعد ادائیگی کروں گا اور یہ معلوم نہیں کہ بینک سپلائر کو لب ادائیگی کریگا تو یہ صورت جائز نہیں کیونکہ اس میں ادائیگی کی مدت غیر معلوم ہے اس کا آسان حل یہ ہے کہ بینک خود سپلائر سے طے کرنے کہ بینک اسے لب ادائیگی کریگا اور اگر بذریعہ کلائنٹ خریداری ہوگی ہے تو بینک کلائنٹ سے کہے کہ آپ سپلائر سے ادائیگی کی مدت متعین کروالیں تاکہ اس کی وجہ سے آپ کی ادائیگی کی مدت بھی اسی سے متعین ہو جائے۔

واضح رہے کہ مراعات کرتے وقت ہی یہ تمام امور طے کرنا ضروری ہیں کہ

بینک سپلائر کو ادائیگی سب ٹریڈ اور کلائنٹ بینک کو ادائیگی کب کریگا، تاکہ قیمت کا تعین ہو سکے، نیونگ بینکوں میں جو مارجن لیا جاتا ہے اس میں نفع کی تعین میں رقم کی مقدار اور کتنے دن بینک کی رقم استعمال ہوگی ان دونوں چیزوں کو ملحوظ رکھا جاتا ہے اور ظاہر ہے نفع کی تعین کے بعد ہی قیمت کا تعین ہو سکے گا، اسی وجہ سے اپورٹ یوزنس ایل سی (۱) میں بینک نو فو روڈ کو ریلینے کی ضرورت پیش آتی ہے تاکہ فنانس کے وقت پاکستانی روپے میں سامان کی قیمت طے کی جاسکے۔

بسا اوقات اسلامی بینکوں کو یہ غلط فہمی ہو جاتی ہے کہ مارجن کتنے وقت دو یہ سمجھتے ہیں کہ ابھی تو ہم سپلائر کو قیمت کی ادائیگی نہیں کر رہے اسلئے ابھی قیمت کے تعین کی ضرورت نہیں، مثلاً دو مہینے بعد جب سپلائر کو ادائیگی کریں گے تو اس وقت یہ دیکھ کر کہ کلائنٹ کو کتنے دنوں کے لئے مارجن چاہئے قیمت طے کریں گے، یہ صورت جائز نہیں کیونکہ جب مارجن کے ایجاب و قبول کے وقت قیمت طے نہیں ہوتی تو اصولاً مارجن ہی درست نہیں ہوا، دو مہینے بعد جب سپلائر کو ادائیگی کی جائیگی اس وقت اس قیمت طے کریں تو اس وقت سامان بظاہر موجود نہیں ہوگا کیونکہ کلائنٹ دو مہینے میں اسے استعمال کر چکا ہوگا اسلئے اس وقت بھی مارجن کرنا درست نہیں۔

۳۔ جب مارجن مکمل ہو جاتا ہے تو مطلوبہ سامان کلائنٹ کی ملکیت میں چلا جاتا ہے اور اس کی قیمت کلائنٹ کے ذمے قرض ہو جاتی ہے اس قیمت پر قرض کے سارے احکام لاگو ہوں گے جس کی تفصیل درج ذیل ہے۔

یہاں پر دو طرح کے رسک (Risk) پیدا ہوتے ہیں:

۱۔ عدم ادائیگی کا رسک (Risk of Default)

۲۔ ادائیگی میں تاخیر کا رسک (Risk of Late Payment)

عدم ادا گئی کا خطرہ

(Risk of Default)

پہلے رسک کے ملنے سے بینک کو غنت سے رہن (Mortgage) ضمانت دیتا ہے اور اس کا طریقہ تقریباً وہی ہے جو کوئی ضمانت دینے والے کے لیے ہے۔

ضمانات (Collateral) کی اقسام:

خلاف کیے ذکر کیا جاتا ہے کہ ضمانت درج ذیل اقسام کی ہوتی ہے:

۱) جنرل گارنٹی (General Guarantee):

یہ گارنٹی عام طور پر ادارے کے ڈائریکٹرز اپنی ذاتی حیثیت میں دیتے ہیں کہ اگر کوئی ڈیفالٹ ہوا تو وہ ڈائریکٹرز اپنے ذاتی اثاثوں سے بینک کے نقصان کی مرمت کریں گے۔

۲) ہائپوتھیکیشن (Hypothecation):

اس کا تعلق کلائنٹ کے قابل انتقال (Movable) اثاثات (Assets) سے ہوتا ہے جس میں بینک کو یہ اختیار دیا جاتا ہے کہ اگر کلائنٹ نے اپنا اثاثہ گنہگار کی صورت میں دیا ہے تو اسے قابل انتقال (Movable Assets) کو اپنے قبضہ میں لے لے۔ جن اثاثات کو قبضہ میں لینے کا اختیار دیا جاتا ہے، ان کی تفصیل بھی اس گارنٹی میں ذکر کی جاتی ہے۔

۳) رہن (Pledge):

اس میں بینک کو کچھ ضمانت رہن (Pledge) کے طور پر رکھ لیتا ہے، رہن کی

درجہ بندی ہیں۔

الف: رهن بالقض (Pledge with Possession)

یعنی کوئی چیز عملی طور پر بینک کے قبضے میں دے دی جائے، مثلاً بینک اسی سامان کو اپنے گودام میں رکھ لے، اور یہ شرط لگا دے کہ جب تک کلائنٹ ادائیگی نہیں کریگا، وہ اس کے حوالے نہیں کیا جائیگا۔

اس کی ایک صورت یہ بھی ہو سکتی ہے کہ کلائنٹ جتنی ادائیگی کرتا جائے، اتنا مال چیز اتار دے۔

ب: رهن منکبی (Registered pledge)

رهن منکبی سے مراد یہ ہے کہ کلائنٹ جو چیز رهن رکھوا رہا ہے (وہ تو اسی کے پاس رہے البتہ اس کے کاغذات بینک کے حوالے کر دیئے جائیں جس کی وجہ سے بینک کو ادائیگی کے بغیر وہ اپنا سامان آگے نہیں بچ سکتا۔

وضاحت: رهن رکھنے سے چیز کی ملکیت منتقل نہیں ہوتی بلکہ بدستور کلائنٹ ہی مرمونہ چیز کا مالک رہتا ہے اور اگر رهن بالقض (Pledge with Possession) ہو تو اس کی حفاظت کرنا بینک کی ذمہ داری ہے لیکن بینک اس کی حفاظت کرنے کے اخراجات جیسے گودام (Godown) کا سرمایہ اور گارڈ (Guard) کی تنخواہ کلائنٹ سے نہیں لے سکتا البتہ مراعات کے وقت ان اخراجات کا ملوی اندازہ لگا کر نفع کی شرح میں اضافہ کرنے کی گنجائش ہے۔

۴۔ مقاصد (Set off):

بعض مروجہ بینک اپنے کلائنٹ سے مطالبہ کرتے ہیں کہ وہ اپنے اس بینک کے

اکاؤنٹ میں کچھ رقم رکھوانے اور بینک کو یہ اختیار دے کر اس میں سے دینی قرضہ لینے کو بینک اتنی رقم اس کے اکاؤنٹ سے کٹے گا، اسے مقدریا سٹ آف (set off) کہتے ہیں۔

۵: پیپر گارنٹی (Paper Guaranty):

یہ وہ گارنٹی ہے جن کا تعلق ضمانت سے ہوتا ہے جیسے شیئرز، اس گارنٹی میں کلائنٹ بینک کو اس بات کی ضمانت دیتا ہے کہ اگر اس سے بروقت ادائیگی نہ کی تو بینک کو اختیار ہوگا کہ اس کے قرضوں قسم کے شیئرز کو بیچ کر اپنی رقم وصول کرے، اس عمل کو لیئن مارک (Lien Mark) کہنا بھی کہتے ہیں۔

یسا اوقات کلائنٹ کا اس بینک میں کوئی اکاؤنٹ ہونا ہے اس پر بھی لیئن مارک کو دیا جاتا ہے۔

جن شیئرز کی گارنٹی بینک کو دینی جائے، کلائنٹ اس شیئرز اس وقت تک مارکیٹ میں فروخت نہیں کر سکتا جب تک کہ بینک کی مطلوبہ رقم ادا نہ کر دے۔

۶: شپنگ گارنٹی (Shipping Guaranty):

اس کا تعلق مہربانیاں سے ہے۔ اس کی تفصیل یہ ہے کہ بیرون ملک سے آنے والے سامان کی قیمتیں مودتیں ہو سکتی ہیں۔

اس سامان کے درآمد کنندے کے ضمانت (Documents) بینک وقت تک چاہیں۔

۷: ضمانت سامان سے پہلے آجائیں۔

۸: سامان پہلے آجائے اور ضمانت بعد میں آجائیں۔

نہی دوسروں میں اس گارنٹی کی ضرورت نہیں پاتی بلکہ تیسری صورت میں جہاں سامان پہلے آجائے اور درآمد کنندے کی قیمتیں پہلے پائے تو ایسی صورت میں ضرورتی

کارندے درآمد کنندہ تو یہ سامان اس وقت تک نہیں اٹھانے دیتے جب تک کہ اس کا بینک کارنی جاری نہ کرے، ایسے موقع پر بینک جو گارنٹی جاری کرتا ہے اسے شپنگ گارنٹی کہتے ہیں اس گارنٹی کی وجہ سے کلائنٹ بروقت سامان اٹھانے کے قابل ہو جاتا ہے۔

ادائیگی میں تاخیر کا خطرہ

(Risk of Late Payment)

دوسرا خطرہ یہ ہوتا ہے کہ ہو سکتا ہے کہ عمل بینک کو بروقت ادائیگی نہ کرے بلکہ انہیں کچھ تاخیر کرے، عام روایتی بینکوں (Conventional Banks) میں تو تاخیر کی صورت میں فی یوم کے حساب سے سود لگنا شروع ہو جاتا ہے۔ ظاہر ہے کہ اسلامی بینک اس صورت پر عمل نہیں کر سکتا، لیکن دوسری طرف اس خطرے کے ازالے کیلئے اگر کوئی مؤثر انتظام نہ کیا جائے تو پھر ادائیگی میں تاخیر کا سلسلہ تیزی سے شروع ہو جائیگا جس سے نہ صرف ان ڈیپازٹرز کا نقصان ہوگا جنہوں نے اپنا سرمایہ بینک میں سرمایہ کاری کی بنیادوں پر رکھوایا ہوا ہے بلکہ خود بینک کے دیوالیہ ہونے کا خطرہ پیدا ہو جائیگا اسلئے یہ ضروری ہے کہ شرعی حدود کے اندر اس کا کوئی مؤثر حل تلاش کیا جائے۔

اس سلسلے میں معاصر علماء کرام نے مختلف حل تجویز کئے ہیں لیکن تاحال ان میں سب سے زیادہ بہتر حل وہ سمجھا گیا ہے جو اس وقت ہمارے ہاں کے اسلامی بینکوں میں رائج ہے وہ یہ کہ مراعات کی لمٹ منظور کراتے وقت عمل اپنی طرف سے یہ التزام (Undertaking) کرتا ہے کہ ”اگر میں نے بروقت ادائیگی نہ لی تو میں اتنی رقم بینک کے منظم کردہ خیراتی فنڈ میں جمع کراؤں گا“ یہ رقم قرض کے تناسب (Ratio) سے بھی طے کی جاسکتی ہے اور متعین رقم بھی مقرر کی جاسکتی ہے۔

اس التزام کی وجہ سے وہ اس بات کا پابند ہو جاتا ہے کہ ادائیگی میں تاخیر کرنے کی صورت میں متعینہ رقم بینک کے خیراتی فنڈ میں جمع کرائے۔ چنانچہ اس کا فائدہ یہ ہوتا ہے کہ وہ بینک کو بروقت ادائیگی کرنے کی کوشش کرتا ہے۔

البتہ یہاں یہ بات ذہن میں رکھنا ضروری ہے کہ چونکہ یہ صدقہ عمیل (Client) کے اپنے اوپر التزام کرنے کی وجہ سے حاصل ہوتا ہے اسلئے بینک کو یہ اختیار نہیں کہ وہ عمیل کو یہ صدقہ معاف کر دے بلکہ اگر بینک نے معاف بھی کر دیا تو بھی اپنے طور پر عمیل پر اس کی ادائیگی لازمی ہوگی۔ (۱)

نیز صدقہ کے طور پر حاصل ہونے والی رقم کو کسی طور پر بینک اپنی آمدنی کا حصہ نہیں بنا سکتا بلکہ اس پر لازم ہے کہ کلائنٹ سے وصول ہونے والے صدقے کو اس کے شرعی مصارف پر ہی خرچ کرے۔

گویا اس تجویز پر عمل کرنے کا بنیادی فائدہ یہ ہے کہ اس کی وجہ سے کلائنٹ بروقت ادائیگی کا اہتمام کرتا ہے لیکن اس تجویز کے نتیجے میں اسلامی بینک وہ فوائد حاصل نہیں کر سکتا جو روایتی بینک اپنے تجویز کردہ طریقے سے (یعنی مزید سود لاگو کر کے) حاصل کرتے ہیں اور یہ متبادل صرف اس وجہ سے اختیار کرنا پڑا کہ کلائنٹ کو بروقت ادائیگی کا پابند نہ بنانے کی صورت میں بینک شدید مشکلات کا شکار ہو سکتا ہے۔

(۱) توفیق بینک کے معاف نہ کرنے کا مطلب صرف اتنا ہے کہ اس نے اس صدقہ سے متعلق اپنے حق کو معاف کر دیا یعنی اس صدقہ سے بینک کا یہ حق متعلق تھا کہ کلائنٹ یہ صدقہ بینک کو دے اور بینک اسے شرعی مصرف پر خرچ کرے تو بینک سے معاف نہ رہنے سے اس کا وہ اصل صدقہ معاف نہیں ہوگا جس کی ادائیگی کا اس نے التزام کیا تھا بلکہ صرف بواسطہ بینک اس کی ادائیگی ضروری نہ ہوگی، اصل صدقہ کی ادائیگی بہر حال ضروری ہوگی ہاں اگر وہ مالی طور پر اتنا غریب ہو جائے کہ اس کے پاس صدقہ کرنے کے لئے کچھ نہ رہے تو امید ہے کہ اس حالت میں صدقہ ادا نہ کرنے سے گنہگار نہ ہوگا۔

قبل از وقت ادائیگی کی صورت میں رعایت

(Rebate in the case of Early payment)

اس کے برعکس اگر کلائنٹ مقررہ وقت سے پہلے ادائیگی کر دے تو اس کی خواہش یہ ہوتی ہے کہ اسے کچھ بچت مل جائے، سودی نظام میں تو بقیہ دنوں کا سود وصول نہیں کیا جاتا لیکن اسلامی بینکوں میں تو کلائنٹ سے کوئی سود نہیں لیا جاتا ہوتا کہ آئندہ کا سود وصول نہ لیا جائے، بلکہ دراصل اس سامان کی قیمت کلائنٹ کے ذمہ قرض ہوتی ہے جسے اس نے بذریعہ مراعات بینک سے خریدا، چونکہ ادھار سامان بیچتے وقت بائع (Seller) خریدار سے یہ نہیں کہہ سکتا کہ اگر تم نے اس کی ادائیگی جلدی کر دی تو اتنی رقم کم کر کے دیدینا، اسلئے اسلامی بینک بھی مراعات کرتے وقت اپنے کلائنٹ کے ساتھ یہ وعدہ نہیں کر سکتا کہ اگر اس نے وقت سے پہلے ادائیگی کی تو اسے کچھ چھوٹ (Rebate) ملے گی البتہ اگر پہلے سے طے شدہ نہ ہو اور بینک کسی کلائنٹ کو خالصتاً اپنی صوابدید پر (On its sole discretion) کسی وقت کوئی Rebate دینا چاہے تو اسکی گنجائش ہے ایسی صورت میں عام طور پر بینک کا طریقہ کار یہ ہوتا ہے کہ اگر کوئی کلائنٹ Rebate کا مطالبہ کرے تو اس کے سارے کیس پر غور کرتا ہے، غور کرنے کے بعد اگر بینک مناسب سمجھے تو اسے Rebate دے سکتا ہے لیکن کلائنٹ کو اس کی بنیاد پر آئندہ رعایت (Rebate) لینے کا حق حاصل نہیں ہوتا اور نہ ہی اس رعایت (Rebate) کو کسی اور معاملے کیلئے نظیر کے طور پر استعمال کیا جاسکتا ہے۔

امپورٹ مراہجی

”امپورٹ مراہجی“

مراہجی کا بنیادی تصور اور اس کا طریقہ کار تو وہی ہے جو گزشتہ صفحات میں بیان کیا گیا ہے۔ البتہ اگر مراہجی کے لئے سامان بیرون ملک سے درآمد (Import) کرنا پڑے تو اس کے لئے کچھ اضافی اقدامات کرنا پڑتے ہیں جن کی تفصیل درج ذیل ہے۔

امپورٹ مراہجی کے اندر بنیادی زمانہ چیز جو لوکل مراہجی میں نہیں ہوتی وہ ایل سی (LC) ہے۔ اس کا پورا نام لیٹر آف کریڈٹ (Letter of Credit) ہے اور سب سے پہلے ہم اس کے متعلق ضروری تفصیلات دیتے ہیں۔

ایل سی کی حقیقت:

جب کوئی شخص کسی دوسرے ملک سے مال منگوانا ہے تو براہ راست نہیں منگوا سکتا بلکہ بینک کو درمیان میں واسطہ بنانا پڑتا ہے۔ جس کی بنیاد یہ ہے کہ ایکسپورٹر (Exporter) یہ اطمینان حاصل کرنا چاہتا ہے کہ جب وہ مطلوبہ سامان امپورٹر (Importer) کے ہاں بھیجے تو اسے اس سامان کی قیمت کا ملنا یقینی ہو۔ اس

مقصود کے لئے اپوزٹ کا بینک: کمپوزٹ کو ایک منہوت نامہ دینا ہے جس میں وہ اس بات کی ضمانت دینا ہے کہ یہ سامان قلاں کو فروقت نہ دیں جائے۔ اس کی دانٹلی کا ذر در میں ہوں۔ اس ضمانت نامہ کو "لیٹراف ٹریٹ" کہتے ہیں جس کا محقق نامہ "ایل سی" ہے۔ عربی میں اسے "خضاب الامتہ" کہا جاتا ہے۔

(پچے ایل سی کی صورت صرفہ ورفی تجارتوں میں ہوتی ہے لیکن اب مقامی (Local) تجارت کے لئے بھی ایل سی نکھوٹے کا رواج ہو گیا ہے۔ ایسی ایل سی کو "اٹھل یل سی" کہتے ہیں)

ایل سی کی قسمیں (Kinds of L/C):

ایل سی کی تین صورتیں ہیں

۱۔ فل مارجن ایل سی: ایسی ایل سی جس میں بینک ایل سی ٹھلنے والے کلائنٹ سے مظلوم مارن کی پوری قیمت انگر ضمانت جاری کرتا ہے۔

۲۔ زیرو مارجن یل سی: ایسی ایل سی جس میں بینک ضمانت جاری کرتے ہوئے کلائنٹ سے پچوٹس لیتا بلکہ قیمت کی ماری دانٹلی بعد میں کی جاتی ہے۔

۳۔ % مارجن ایل سی: بعض مرتبہ ایل سی ٹھلواتے وقت پچوٹس دانٹلی ماری ہائی ہے۔ اس صورت میں قیمت کا ہتتا حصہ دانٹلی جانے والے نفعہ پر ایل سی ٹھلنا ہے۔ اگر بل قیمت کا ستر فیصد دانٹلی کر کے ایل سی ٹھلوائی گئی تو کہا جائیگا کہ یہ ایل سی تین فیصد مارجن پر ٹھلوائی گئی۔

قیمت کی دانٹلی کے اعتبار سے ایل سی کی دو صورتیں ہوتی ہیں:

۱۔ انر سامان کے کاغذات مچرات وقت ماری دانٹلی کرنا لازم ہوتا ہے

سائٹ ایل سی (Sight L/C) کہتے ہیں۔

۲۔ اگر کاغذات چھڑاتے وقت ادائیگی کرنا لازم نہ ہو بلکہ ایکسپورٹر کی طرف سے کچھ دنوں کی مہلت ہو تو اسے یوژنس ایل سی (Usance L/C) کہتے ہیں۔

ایل سی اور کنوینیشنل بینک :

اسی شرط پر مراعہ کے واسطے سے اسلامی بینک کا کردار دیکھنے سے پہلے بہتر معلوم ہوتا ہے کہ ایل سی کے معاملہ میں کنوینیشنل بینک کا کردار بھی ذکر کیا جائے تاکہ دونوں کے تقابل سے صحیح صورت حال سمجھنے میں آسانی ہو۔

اگر ایکسپورٹر نے مارچ میں ایل سی کھلوائے تو کنوینیشنل بینک اس کے لئے دو خدمات انجام دیتا ہے۔

۱۔ وکالت (Agency):

یعنی بینک ایکسپورٹر کا وکیل بن کر ایکسپورٹر سے معاملات کرتا ہے، جیسے ایکسپورٹر کے کاغذات ایکسپورٹر کے ہاں بکھڑا کر دے گاغذات وصول کر کے ایکسپورٹر کو دیر وغیرہ وکالت کی وجہ سے دی جانے والی ان خدمات پر بینک ایک مخصوص فیس لیتا ہے۔

۲۔ ضمانت (Guarantee):

بینک ایکسپورٹر کو اس بات کی ضمانت فراہم کرتا ہے کہ اگر ایکسپورٹر نے ادائیگی نہ کی تو میں ادا کروں گا۔ کنوینیشنل بینک اس پر بھی جرات دیتا ہے۔

مذکورہ بالا دو خدمات اسی صورت میں ہیں جبکہ ایل سی نقل مارچ میں پر کھلوائی گئی

ہولینڈ اسرائیل سی فل مارجن پر نہ کھوانی گئی ہو بلکہ زیر مارجن پر کھوانی گئی ہو یا کچھ فیصد مارجن پر کھوانی گئی ہو اور اپوزیٹ خود ہی بروقت ساری یا بقیہ ادائیگی کر دے تو بھی بینک مذکورہ بالا دو کام میں سے کسی ایک مرتبہ یہ معاہدہ ہوتا ہے کہ بروقت ادائیگی تو بینک کریگا (۱) اور اپوزیٹ اس کے کچھ عرصہ بعد بینک کو ادائیگی کریگا، ایسی صورت میں بینک اپوزیٹ کی طرف سے جتنی قہر کی ادائیگی کرتا ہے وہ اس پر قرض بن جاتی ہے جس پر متعین شرح سے سود لیا جاتا ہے۔

ایسی صورت میں بعض مرتبہ مذکورہ بالا باقاعدہ معاہدہ تو نہیں ہوتا لیکن کاغذات آنے پر اپوزیٹ بروقت ادائیگی نہیں کرتا مثلاً پہلے اس کا ارادہ بروقت ادائیگی کا تھا لیکن جب ادائیگی کا وقت آیا تو اس نے پاس مطلوبہ رقم نہیں تھی یا وہ اپنی رقم کو اس ادائیگی میں خرچ نہیں کرتا چاہتا یا بعض مرتبہ جب کاغذات آتے ہیں تو اپوزیٹ ایسی جگہ ہوتا ہے کہ اس سے رابطہ کرنے میں تاخیر ہو جاتی ہے ایسی صورت میں بینک بروقت ادائیگی کر دیتا ہے اور اتنی رقم اپوزیٹ کے ذمہ قرض ہو جاتی ہے اس قرض پر بھی سود لیا جاتا ہے۔

دوسری طرف ایکپوزیٹ کا بینک اگرچہ کوئی ضمانت نہیں دیتا، تاہم بقیہ دو خدمات انجام دیتا ہے۔

۱۔ وکالت (Agency): یعنی بینک ایکپوزیٹ کا وکیل بن کر اپوزیٹ سے معاملات کرتا ہے۔

۲۔ قرض (Credit): بعض اوقات ایکپوزیٹ کے پاس کوئی آرزو ہوتا

(۱) اگر سب سے پہلے ہی بروقت ادائیگی کا مطلب ہوگا کہ کاغذات آتے ہی ادائیگی کر دے اور بروقت ادائیگی ہی بروقت ادائیگی کا مطلب ہوگا کہ جتنی مہلت ایکپوزیٹ کی طرف سے دی گئی ہے، اس کے آخر ہوتے ہی ادائیگی کر دے۔

ہے لیکن مطلوبہ سامان کی تیاری کے لئے اس کے پاس رقم نہیں ہوتی، یا وہ اپنی رقم استعمال نہیں کرنا چاہتا تو ایسی صورت میں وہ بینک سے قرضہ نکلر مطلوبہ اشیاء تیار کرائے ایکسپورٹ کرتا ہے۔

ہر حکومت برآمدات (Exports) کی حوصلہ افزائی کرتی ہے کیونکہ اس کی وجہ سے اس ملک کو زر مبادلہ حاصل ہوتا ہے، اسلئے بسا اوقات ایکسپورٹرز کو مشرح سود پر قرضہ مل جاتا ہے۔

اسلامی بینک کا کردار: امپورٹ مراہجہ میں

اب ہم دیکھتے ہیں کہ ایک اسلامی بینک درآمدات و برآمدات میں کس طرح مراہجہ کرتا ہے۔

مراہجہ کے اندر چونکہ اصل خریدار بینک ہوتا ہے اور کلائنٹ اس کے وکیل ہونے کی حیثیت سے خریداری کرتا ہے، اسلئے اسلامی بینک ایل۔ سی کھولنے کے مرحلے پر ہی کلائنٹ سے ایجنسی ایگریمنٹ (وکالت نامہ) بھی کر لیتا ہے جس کے نتیجہ میں کلائنٹ مطلوبہ سامان کی خریداری میں بینک کا وکیل بن جاتا ہے چنانچہ ایکسپورٹر جب مال تیار کر کے روانہ کرتا ہے تو درحقیقت وہ بینک کو سامان بھیج رہا ہوتا ہے، جب مطلوبہ سامان آ جاتا ہے تو کلائنٹ بینک کو اطاعت دے دیتا ہے کہ میں نے آپ کے وکیل ہونے کی حیثیت سے سامان پر قبضہ کر لیا ہے اور اب میں آپ کو آفر کرتا ہوں کہ آپ اس قیمت پر یہ سامان مجھے فروخت کریں جو جنرل ایگریمنٹ میں طے ہوئی تھی، بینک جو نبی اس آفر کو قبول (Accept) کرتا ہے، مراہجہ کا عقد وجود میں آ جاتا ہے اور اس طرح اس سامان کی ملکیت بینک سے کلائنٹ کی طرف منتقل ہو جاتی ہے۔

یہ بات بھیچے کہ رینگی ہے کہ ایل۔ سی تین طرف کی ہوتی ہے

۱۔ ایل مارچن ایل سی

۲۔ زیر مارچن ایل سی

۳۔ مارچن ایل سی

اگر ایل سی فعل مارچن ہو تو ایسی صورت میں مراعات لانے کی ضرورت پیش نہیں آتی کیونکہ کارکن ایسی ہی کھولتے وقت ہی سامان کی ساری قیمت ادا کر دیتا ہے، اس صورت میں ایل۔ سی کھولتے وقت کل کٹ سے انٹرنیٹ مارچنٹ کرنے کی ضرورت بھی نہیں ہوتی بلکہ اس صورت میں خود بینک کلائنٹ کا دیکھ جاتا ہے، نیز ہمارے طرف سے ایل سیہ رز کا خدمت بھی ہوتا ہے۔ اسلامی بینک محض ضمانت پر تو کوئی اجرت نہیں دے سکتا لیکن اس صورت میں بینک کلائنٹ کی ذمہ داری بھی انجام دیتا ہے اور وکیل کے لئے اجرت دینا یا نہ دینا ہے، اس کے لئے وکالت کی اجرت لے سکتا ہے۔

لیکن اگر اس موقع پر بھی بینک کلائنٹ سے انٹرنیٹ مارچنٹ کر لے اور سامان کو ذخیرہ لے پھر سامان لانے کے بعد مراباہی (Spot Murabaha) کر لے تو یہ بھی جائز ہے (اس سے متعلق تفصیلات آگے سوائے ذرا بات کے حصہ میں آ رہی ہے) جب ضرورت پڑے تو یا تو فیصد (٪) مارچن پر ایل سی کھولی گئی ہو تو اس صورت میں بینک کلائنٹ سے انٹرنیٹ مارچنٹ کرتا ہے جس کے نتیجے میں کلائنٹ بینک کا دیکھ جاتا ہے اب اگر زیر مارچن پر ایل سی کھولی گئی تو اس کا مطلب یہ ہوا کہ یہ سارا سامان بینک نے خریدا اور پھر اسے بذریعہ مراباہی اپنے کلائنٹ کو فروخت کر دیا اور اگر یہ مارچنٹ ایل سی کھولی گئی اس صورت میں بھی سارا سامان بینک خود

نقدیہ کے اہل کار سے مراعات کرتے وقت مارچن کی رقم قیمت کا نقد حصہ بن جاتی ہے اور بقیہ قیمت قسطوں میں وصول کی جاتی ہے۔

مراعات کس مرحلے پر کیا جاسکتا ہے؟

جب اسٹیمپور مال جہاز پر سوار ہوا اور اس کے کاغذات (Documents) جیسے بل آف لڈنگ (Bill of Lading) وغیرہ بھیج دئے تو بند یہ کاغذات وصول کرنے کے بعد سامان بذریعہ مراعات اپنے کلائنٹ کو فروخت کر سکتا ہے بشرطیکہ بند سامان اس جہاز میں آنے والے دیگر سامان سے ممتاز اور فری ہو یا فیصد (Percentage) کے اعتبار سے متعین اور معلوم ہو مثلاً اسٹیمپور نے ایک کنٹینر (Container) میں آٹل مختلف امپورٹرز کو بھیجا ہے اور اس میں یہ معلوم ہے کہ کتنے فیصد ٹیلر اس امپورٹرز کے توافقی تعین (Identification) ہونے کے بعد بھی بند مظلوم سامان آئے فروخت کر سکتا ہے۔

تین کاغذات یہ سامان اس وقت تک آئے فروخت نہیں کر سکتا جب تک وہ نوٹ یا اس کا ٹیلر اس پر قبضہ نہ کر لے۔

اس کی وجہ یہ ہے کہ شپنگ ایجنسی اسٹیمپور سے مال وصول کرنے کے امپورٹرز کے پاس پہنچاتی ہے، وہ ٹرکی اور قونی اعتبار سے امپورٹرز کی طرف سے سامان پر قبضہ کرنے کی وکیل (Agent) ہے۔ (۱)

۱۔ یہ صورت حال اس وقت تک رہے گی جب تک کہ اس کے خلاف کوئی فیصلہ نہ ہو۔
 ۲۔ اس کا مطلب (Free on Board) ہے کہ سامان کی قیمت (Abbreviation) اس کے
 حمل کے وقت سے ہے۔ اس کے بعد کی تمام اخراجات (Port) اس کے سامان پہنچانے کی ذمہ داری
 پر ہوتے ہیں۔

لہذا احباب وہ علماء و برہمنان پر قبضہ نہ کرتی ہے تو یہ سمجھنا چاہیے کہ یہ عوام ہند کے قبضہ میں آیا۔ انہوں نے قبضہ موٹائی کا قبضہ نہ کیا ہے چنانچہ اس کے قبضہ کے لئے اس کے بعد دسپ کا خداتہ (Document) چیک کے پاس لگتی جاتے ہیں وہ دیکھ کر یہ مراد یہ کہ سمجھتا ہے کہ اس قبضہ چھٹی کا بحث کی دلیل نہیں ہوتی، اس لئے مراد نہ ہونے کے باوجود اس قبضہ میں سمجھ جاتا ہے کہ احباب کلمہ خود کو لکھتے یا اس کا بحث اس زمانہ پر قبضہ نہ کرنے کے لئے فروغ دیتے ہیں کہ کلمہ اور ان کے مراد یہ بھی ماہانہ عوام ہو گیا تو وہ قبضہ کا نقصان ہو گا، باوجود اس کے کہ مراد یہ ہو چکا تھا۔

اگر پورے پیر ہی ہو جس میں اصل سپانزری طرف سے اضافی میں مہلت
دی جاتی ہے اور اس میں فائنل جینٹ سے مراد بھی کرنا چاہتا ہو تو شرعی نقطہ نظر سے اس
صورت میں ایک قانونی مسئلہ یہ پیش آتا ہے کہ ویک الپ الاکت کا تعین کیسے کرے۔
کیونکہ اسے مراد ہی تو قرار دینا ہوتا ہے جبکہ ایک سپورٹر کو جو عرصہ بعد از مراد میں اضافی
کرتی ہوئی ہے اور الپ الاکت بہت دور تھا رہتا ہے اسلئے مراد ہی کرتے وقت یہ معلوم نہیں
ہو سکتا کہ ویک جس وقت الحظور ہوا اور کتنی ترجیح اس وقت وافر کارہے یہ ہوتا اور

[illegible]

بہ نسبت یہ معلوم نہ ہو اس وقت تک بینک کو یہ معلوم نہیں ہو سکتا کہ اسے مطلقاً چاہیے پاکستانی روپے (پاکسی اور برسی) میں کتنی پائے گی۔

اس مشکل کا سامان حل یہ ہے کہ بینک اپنے کلائنٹ سے بھی ڈالرز میں مراعات کرے یہ بالکل بے غبار صورت ہے کیونکہ بینک کو یہ معلوم ہوتا ہے کہ اس کو اپنے پیروں کو کتنے ڈالرز دینے ہیں وہ اس کی بنیاد پر گارنٹی سے ڈالرز میں مراد کر سکتا ہے البتہ جس دن بینک ڈالرز سے رہا ہو اس دن ڈالرز کے جتنے پاکستانی روپے پائے ہیں وہ لے سکتا ہے۔

مراہضہ کے کاغذات

(Documents of Murabaha)

مراہجہ کے کاغذات (Documents of Murabaha)

مراہجہ کا طریقہ کار اعلیٰ اور تفصیلی طور پر ذکر کرنے کے بعد اب ہم ان ڈاکیومنٹس کو ترتیب وار ذکر کرتے ہیں جو مراہجہ کی تکمیل میں استعمال ہوتے ہیں۔

۱۔ کلائنٹ کی درخواست: (Client's Application)

کلائنٹ کی طرف سے درخواست زبانی (Verbally) بھی ہو سکتی ہے اور تحریری (Written) بھی ہو سکتی ہے۔ عام طور پر کلائنٹ اپنے لیٹر ہیڈ (Letter Head) پر درخواست لکھ کر بھیجتا ہے جس میں دو مقامات ہیں کہ وہ کتنی رقم تک مراہجہ کی لے سکتا ہے۔ چاہتا ہے۔

۲۔ کریڈٹ پروپوزل (Credit Proposal)

کلائنٹ کی درخواست پر غور کرنے کیلئے بینک اس کی مالی حیثیت

Credit Assessment) کا جائزہ لیتا ہے اس عمل کو Credit Assessment کہتے ہیں۔ یہ سارا جائزہ جس ڈاکومنٹ پر تیار کیا جاتا ہے، اسے کریڈٹ پروپوزل (Credit Proposal) کہتے ہیں۔ کریڈٹ پروپوزل بینک کا آؤ-ٹیم (Relationship Manager) تیار کرتا ہے۔ چیف منیجر (Chief Manager) یا منیجر سے منظور کر کے معتمد سربراہ (Head) کے پاس منظوری کے لئے بھیجتا ہے۔

۳۔ جنرل ایگریمنٹ

(General Agreement or Facility Agreement) اگر گلائٹ کے مالی حالات اور اس کے نقد کے بہاؤ (Cash Flow) سے مطمئن ہو کر بینک اسکی درخواست منظور کر لے تو بینک اور گلائٹ کے درمیان ایک جنرل ایگریمنٹ (اسے Facility Agreement بھی کہتے ہیں) وجود میں آتا ہے۔ اس میں دو تمام تفصیل (Details) درج ہوتی ہیں جس کے مطابق آئندہ سرائف ہوتا ہے۔ مراعاتی کے ڈاکومنٹس میں یہ سب سے تفصیلی ڈاکومنٹ ہوتا ہے۔

۴۔ نیٹراف گارنٹی (Customer's Guarantee)

آئندہ گلائٹ سپلائر خود متعین کر کے آئے تو اس صورت میں وہ اپنی ذاتی حیثیت (Personal capacity) میں بینک کو یہ گارنٹی دیتا ہے کہ اس کا متعین کردہ سپلائر مطلوبہ مدت و شرائط (Specifications & Conditions) کے مطابق سامان فراہم کرے گا۔ اس معتمد کیجئے جو ڈاکومنٹ استعمال ہوتا ہے اسے نیٹراف گارنٹی (Letter of Guarantee) کہتے ہیں۔

۵۔ ایجنسی ایگریمنٹ (Agency Agreement)

جب بینک خود خریداری کرنے کے بجائے اسی کلائنٹ کو خریداری کا وکیل بنائے تو اس صورت میں ایجنسی ایگریمنٹ (Agency Agreement) کے نام سے ایک ڈاکومنٹ پر بینک اور کلائنٹ دونوں دستخط کرتے ہیں جس کے نتیجے میں کلائنٹ مطلوبہ سامان کی خریداری کے لئے بینک کا وکیل بن جاتا ہے۔

اس کے اندر وہ تمام ذمہ داریاں (Liabilities) ذکر کی جاتی ہیں جو کلائنٹ پر بینک کے وکیل بننے کی حیثیت سے عائد ہوتی ہیں اور ایسا جملہ (Sentence) بھی مذکور ہوتا ہے جس سے واضح طور پر معلوم ہو رہا ہو کہ بینک کلائنٹ کو مطلوبہ سامان کی خریداری کے لئے وکیل بنا رہا ہے۔ مثلاً اس طرح کا جملہ ہوتا ہے۔

With refrence to the Murabaha Facility Agreement dated We hereby appoint you as our agent to aquire for our account and benefits, goods of the description specified in the relevant local purchase order.

اس ڈاکومنٹ پر مطلوبہ سامان کی خریداری سے پہلے دستخط کرنا ضروری ہیں تاکہ کلائنٹ بینک کا ایجنٹ بن کر بینک کے لئے خریداری کرے۔ اگر خریداری کے بعد یہ ایجنسی ایگریمنٹ لیا گیا تو گزشتہ خریداری کلائنٹ کی ذاتی خریداری (Personal Purchase) سمجھی جائے گی اور بینک اس سامان پر مراہجہ نہیں کر سکے گا۔

۶۔ لوکل پر چیز آرڈر (Local Purchase Order)

کلائنٹ مارکیٹ سے مطلوبہ سامان خریدنے سے پہلے بینک کو بتاتا ہے کہ اسے کیا سامان درکار ہے۔ یہ بتانے کے لئے جو ڈاکومنٹ استعمال ہوتا ہے اسے لوکل پر چیز آرڈر (Local Purchase Order) کہتے ہیں۔ لوکل پر چیز آرڈر کلائنٹ اپنے لیٹر ہیڈ (Letter Head) پر بنا کر بھیجتا ہے جس میں مطلوبہ سامان اور اس کی مقدار اور قیمت بھی درج ہوتی ہے۔ اسی لیٹر کے ساتھ وہ سپلائر کی کوئیشن (Quotation) بھی بھیجتا ہے جس میں مطلوبہ سامان کے ریٹ (Rate) درج ہوتے ہیں۔

۷۔ مذکورہ نرخ پر خریداری کا اجازت نامہ:

(Bank's Instructions to the Agent)

کلائنٹ جب سپلائر کی کوئیشن کے ساتھ لوکل پر چیز آرڈر بینک کو بھیجتا ہے تو بینک کو اگر یہ ریٹ مناسب معلوم ہوں تو وہ اس کے مطابق خریداری کی اجازت دیتا ہے۔ یہ اجازت بھی ایک ڈاکومنٹ کے ذریعہ ہوتی ہے۔ عام طور پر اس میں اس طرح کی عبارت درج ہوتی ہے۔

You are hereby instructed to execute the aforesaid purchase for and on our behalf

۸۔ خریداری کی تصدیق (Confirmation of purchase)

جب کلائنٹ بینک کے وکیل ہونے کی حیثیت سے مطلوبہ سامان خرید لیتا ہے تو وہ بینک کو اطلاع دیتا ہے کہ میں نے آپ کے ایجنٹ ہونے کی حیثیت سے یہ سامان خرید لیا ہے۔ اسے کنفرمیشن آف پر چیز کہا جاتا ہے۔

۹۔ ایجاب برائے خریداری (Offer to Purchase)

خریداری کی کنفرمیشن کے ساتھ ہی کلائنٹ بینک ویہ آفر کرتا ہے کہ وہ اس مطلوبہ سامان جنرل ایگریمنٹ میں طے شدہ شرائط (Conditions) کے مطابق فروخت کروے۔

عام طور پر کنفرمیشن اور آفر نو پر چیز کے کائنات اکٹھے کیے جاتے ہیں اور بعض مرتبہ ان دونوں کے لئے صرف ایک ڈاکومنٹ بنایا جاتا ہے۔

۱۰۔ بینک کا قبول کرنا (Bank's Acceptance)

جب کلائنٹ بینک کو مطلوبہ سامان خریدنے کی آفر کرتا ہے تو بینک اس آفر و قبول (Accept) کرتا ہے جس کی وجہ سے مراہجہ کا عقد (Contract) مکمل ہو جاتا ہے۔ کلائنٹ کی آفر کے بعد بینک کی طرف جلد از جلد Acceptance آنا ضروری ہے اور بہتر یہ ہے کہ کلائنٹ آفر کا ڈاکومنٹ بھیجنے سے پہلے بذریعہ فون بینک کو آفر کر کے بینک سے Acceptance لے لے، اور پھر اسی تاریخ کے مطابق آفر بھیج دے جس نے جواب میں بینک Acceptance کے ڈاکومنٹ پر دستخط کر دے۔

چونکہ کنفرمیشن اور ایجاب و قبول (Offer & Acceptance) کے معاملات بنیادی نوعیت کے ہیں۔ اس لئے ان ڈاکومنٹس کے نمونے (Specimen) بھی دیئے جاتے ہیں۔

ہر بینک کے لئے ہو بہو انہی کے الفاظ کے ساتھ مذکورہ ڈاکومنٹس بنانا ضروری نہیں۔ صرف ایسے الفاظ ہونا ضروری ہیں جن سے وہ مفہوم ادا ہو جائے جو ان ڈاکومنٹس میں ذکر کردہ الفاظ سے ادا ہو جاتا ہے۔

(Part-I)

CONFIRMATION OF GOODS PURCHASED

Messrs

With reference to the Agency Agreement dated _____ and the Bank's Instructions contained in Exhibit, we hereby declare and certify that acting as your Agent, we have used the sum of Rs _____ credited to our account No _____ value _____ paid by your goodselves to M/s _____ and purchased on your behalf the Goods as detailed in Exhibit

A sum of Rs _____ has been incurred for the purchase of the Goods which are in my/our possession at the following address

Copies of bill/cash memo/invoice issued by
M/s _____ are attached

For and on behalf of [Agent's name]

AUTHORISED SIGNATORY

(Part-II)

OFFER TO PURCHASE

I/We offer to purchase the above Goods from you for a price of Rs _____ (Rupees _____ only).

I/We undertake to pay the Purchase Price referred to above in lump sum on _____ or in installments, if agreed by the Bank, as per the attached schedule (Exhibit)

For and on behalf of [Insert Customer's name]

AUTHORISED SIGNATORY

(Part-III)

BANK'S ACCEPTANCE

We have accepted your offer and have sold the above-mentioned Goods to you on the following terms and conditions.

- 1) The Purchase Price is Pak Rs _____
(Rupees _____ only) comprising cost incurred Rs _____, plus profit Rs _____
(Rupees _____)
- 2) The Purchase Price stated above shall be payable in lump sum on _____ or in _____ installments, as per the attached schedule (Exhibit)

For and on behalf of the bank.

AUTHORISED SIGNATORY

Date _____

AUTHORISED SIGNATORY

Date _____

۱۱۔ ادائیگی کا شیڈول

(Schedule of Payment of Purchase Price)

اس ڈاومنٹ پر ادائیگی کا طریقہ لکھا جاتا ہے کہ کلائنٹ یکمشت ادائیگی کریگا یا قسطوں (Installments) کی شکل میں کریگا۔ اگر قسطوں کی شکل میں کریگا تو ہر مہینے کی کوئی تاریخ کو قسط ادا کریگا وغیرہ۔

۱۲۔ پرومیسری نوٹ (Promissory Note)

یہ بھی ایک طرح کا ضمانت نامہ ہوتا ہے جس میں کلائنٹ وعدہ کرتا ہے کہ اپنے اوپر واجب الادا قرض ادا کریگا۔ اس کا نمونہ درج ذیل ہے۔

PROMISSORY NOTE

Rs _____

KARACHI _____

On demand, I/We/M/s _____ Karachi,
promise to pay _____ or
order the sum of Rs _____ (Rupees
_____)

for value consideration received

Date _____

Executant

۱۳۔ سیکورٹی کے کاغذات (Documents of Security)

چونکہ بینک پر دیسری نوٹ کے علاوہ کلائنٹ سے اور بھی مختلف طرح کی ضمانتیں (Securities) لیتا ہے جن کی تفصیل ”عدم ادائیگی کا خطہ“ (” Risk of Default “) کے عنوان کے تحت نذر چلی ہے۔ اسلئے ان کے ڈاؤمینٹس کو بھی استعمال کیا جاتا ہے اگرچہ سیکورٹی کی بہت سی اقسام ہیں لیکن یہ ضروری نہیں کہ بینک ہر نرانزیکشن میں ہر قسم کی سیکورٹی لے بلکہ معاملے کی نوعیت (Nature of the Case) کو دیکھ کر اسی کے مطابق سیکورٹی لی جاتی ہے۔

مراہجہ کے ڈاؤمینٹس پُر (Fill) کرنے کی ترتیب :

چونکہ مراہجہ کی نرانزیکشن سوی قرضے کی طرح نہیں ہے کہ ایک ساتھ سارے کاغذات پر دستخط کروا کر قرضہ جاری کر دیا جائے بلکہ اس میں مختلف اوقات میں مختلف معاملات ہو رہے ہوتے ہیں ، اسلئے انہی معاملات کی ترتیب سے مراہجہ کے ڈاؤمینٹس پُر (Fill) کرنا چاہئے۔

اصل بات تو یہ ہے کہ مراہجہ کے ڈاؤمینٹس اسی ترتیب سے پُر کئے جائیں ، جس ترتیب سے انہیں ذکر کیا گیا یعنی سب سے پہلے کلائنٹ کی درخواست آئے ، اس کے بعد کریڈٹ پروپوزل تیار ہو ، پھر جرنل ایگریمنٹ پر بینک اور کلائنٹ دونوں کے دستخط ہوں ، اگر کلائنٹ سپلائر متعین کر کے آیا ہے تو لیٹر آف گارنٹی پر دستخط کرے ، پھر ایجنسی ایگریمنٹ تیار کیا جائے۔ (لیٹر آف گارنٹی پہلے تیار ہو یا ایجنسی ایگریمنٹ ، اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا) اس کے بعد کلائنٹ کی طرف سے لوکل پر چیز آرڈر دیا جائے

اور پندرہ فی صد فی۔ یہ فریجہ ریکی کچا پر تھامے ہوئے (۱) تو مٹے ٹھہرے یادیاں ہیں۔

پھر جب کراغت خریدی کر لے تو وہ بیچنے والے سے کہتا ہے کہ اس کے ساتھ

ساتھ مشورہ، ممالک فریڈ نے اپنے آؤ بھی کرے ہے پندرہ قبل (Accept)

(*) of Default کو دور کرنے کے لئے برآمدہ کی قیمتوں پر ٹریڈ سروسز کا

۱: مؤلف: تاریخ: نام: ...

میں نے ان کے ساتھ رہ کر ان کی تعلیم حاصل کی۔

(Stanes) Pioneering the way for the future.

مکمل و غیرمکمل

پہلا مرحلہ: (First Stage)

پہلے مرحلے میں درج ذیل ڈائریکٹریں یہ چیتیں پکارتی ہیں کہ ان کے پاس یہ سب کچھ ہے:

(جیسا مطلوب ہو) نرنے جاسکتے ہیں۔

ا. ب. ج. د. هـ. ز. ح. ط. ي. ك. ل. م. ن. (General/Facility Agreement)

۲۔ گیارہ آف، رن (Letter of Guaranty)

۳۔ ایجنسی ایگريمنٹ (Agency Agreement):

(Local Purchase Order) ١٠٢٢ / ١٠ / ٢٠٢٢

۵۔ پنک کی طرف سے خرچہ اپنی کا احراز سے ذمہ

(Bank's Instruction to the Agent)

۱۔ پرومیسوری نوٹ (Promissory Note)

۲۔ سیکیورٹی کے کاغذات (Documents of Security)

دوسرا مرحلہ: (Second Stage)

اس مرحلے کے بعد جب کائنات خریداری کر لے تو اس وقت درج ذیل تین ڈاکیمنٹس جاری کئے جائیں گے۔

۱۔ خریداری کی تصدیق (Confirmation of Purchase)

۲۔ ایجاب برائے خریداری (Offer to Purchase)

۳۔ بینک کا قبول کرنا (Bank's Acceptance)

اگر اس دوسرے مرحلے کے تمام ڈاکیمنٹس مطلوبہ سامان کی خریداری سے پہلے تیار کر لئے گئے تو مزید عرصہ نہ ہو جائیگا۔ اس لئے اس میں بہت احتیاط کی ضرورت ہے۔ لہذا اگر خریداری کے وقت کائنات کی طرف سے کسی ایسے شخص نے ان ڈاکیمنٹس پر دستخط کرنے ہوں جس کا خریداری کے فوراً بعد ملنا مشکل ہو جیسے کمپنی کا ڈائریکٹر تو اس صورت میں اس بات فی تجاویز ہے کہ گنڈیشن اور آفیسر نے ڈاکیمنٹس پر ڈائریکٹر کے دستخط کروائے جائیں لیکن یہ کاغذات کمپنی ہی کے پاس رہیں، بینک والوں کو برائز نہ دیے جائیں پھر جس روز خریداری ہو، اسی روز انہیں پُر (Fill) کر کے اور اس دن کی تاریخ ذیل کر انہیں بینک نے حوالے کیا ہوے اور پھر بینک اسی روز Acceptance کر لے تو دینا کرنے کی بھی تجاویز ہے۔

امپورٹ مراہجہ میں:

”گذشتہ ساری تفصیل لوکل مراہجہ سے متعلق تھی، امپورٹ مراہجہ میں بنیادی اضافی چیز ایل۔ بی۔ آئی ہے، اسلئے اس کے ڈاکومنٹس تیار کرنے کی ترتیب وہی ہے جو لوکل مراہجہ میں گذری البتہ جنرل ایگریمنٹ ہونے کے بعد جب ایس کی کھولی جائے تو اس کے ساتھ ہی ایجنسی ایگریمنٹ کرنا ضروری ہے۔ اگر ایل۔ بی۔ آئی کھولنے کے بعد ایجنسی ایگریمنٹ کیا گیا تو بینک اس سامان میں مراہجہ نہیں کر سکتا۔

سوالات و جوابات

سوالات و جوابات

مراہجہ کے طریقہ کار سے متعلق ضروری تفصیل ذکر کرنے کے بعد اب ان سوالات اور ان کے جوابات کو ذکر کیا جاۓ گا ہے جو عام طور پر ایک عام آدمی کے ذہن میں پیدا ہوتے ہیں اور حقیقت سے باخبر نہ ہونے کی وجہ سے بعض غلط فہمیوں کا باعث بنتے ہیں۔

مراہجہ اور عام بیع میں فرق

سوال نمبر ۱:

مراہجہ اور عام بیع (Sale) میں کیا فرق ہے؟

جواب :

مراہجہ کے اندر یہ ضروری ہے کہ بیچنے والا شخص یہ بتائے کہ اس سامان پر میری اتنی لاگت آئی ہے اور میں اس پر اتنا نفع دکھ کر آپ کو بیچ رہا ہوں جبکہ عام بیع (جسے عربی میں مقاد سادہ کہتے ہیں) میں یہ تفصیل بتانا ضروری نہیں۔

کیا یہ کان کو ادھر کے بجائے ادھر سے پکڑنے والی بات ہے؟

سوال نمبر ۲:

کلاشت سودی ترغیب دہیں کر۔ ذمہ داری بینک سے مراد حاصل کرے۔ دونوں سودوں میں نتیجہ ایک ہی نکلے گا۔ بینک سے سود پے قرضے اور اس پر دس روپے سود دے گا۔ اسلامی بینک سے سود پے ہی حج مراد کے ذریعے ملے گا اور اسے ایک سود دس روپے واپس کرے گا اس کے لئے دونوں برابر ہیں۔ عمل ایک معاملہ جائز اور دوسرا ناجائز کیوں؟ کیا یہ کان کو ادھر کے بجائے ادھر سے پکڑنے والی بات نہیں۔

جواب:

اگر صرف نتیجہ پر نگاہ رکھی جائے اور دونوں معاملات کی حقیقت پر غور نہ کیا جائے تو ہر دونوں معاملات میں فرق نظر نہیں آتا لیکن دونوں معاملات کو گہری نظر سے دیکھنے کے بعد دونوں میں واضح فرق نظر آتا ہے۔

اس فرق کو بیان کرنے سے پہلے یہ ذکر کرنا ضروری ہے کہ کوئی سے دو معاملات کا محض نتیجہ ایک جیسا ہونے کا ہرگز یہ مطلب نہیں ہوتا کہ ان دونوں کے درمیان کوئی فرق نہ ہو اور ان کا شرعی حکم بھی ایک ہو۔ اس بات کو درج ذیل دلائلوں سے سمجھا جا سکتا ہے۔

۱۔ ایک شخص کوئی جانور ذبح کرتا ہے لیکن ذبح کرتے وقت اللہ کا نام نہیں لیتا اس کے برعکس دوسرا مسلمان اللہ تعالیٰ کا نام بتکر جانور ذبح کرتا ہے پھر دونوں کو کالت کر مارکیٹ میں فروخت کرنے کے لئے لایا جاتا ہے اب دیکھنے میں تو دونوں قسم کے گوشت

میں کوئی فرق نظر نہیں آتا اور ان دونوں کا نتیجہ ایک ہے لیکن اس پورے معاملے کو جاننے والا انسان یہی کہے گا کہ پہلے جانور کا گوشت حرام ہے جبکہ دوسرے جانور کا گوشت حلال ہے۔

۲۔ ایک شخص کسی عورت سے بدکاری کرتا ہے اور اس کے نتیجے میں ایک بچہ پیدا ہوتا ہے جبکہ دوسرا شخص دو گواہوں کی موجودگی میں کسی عورت سے نکاح کرتا ہے اور اس کے بعد اس کا بچہ پیدا ہوتا ہے اس مثال میں اگرچہ نتیجہ دونوں کا ایک ہے لیکن اصل واقعے کو جاننے والا ہر مسلمان پہلے معاملے کو ناجائز اور حرام کہے گا جبکہ دوسرے عقد کو جائز قرار دیگا۔

اس طرح کی اور بہت سی مثالیں ہیں جن سے واضح طور پر معلوم ہوتا ہے کہ محض وہ معاملات کا نتیجہ کے اعتبار سے یکساں ہو جانے کا ہرگز یہ مطلب نہیں ہوتا کہ دونوں کا شرعی حکم ایک ہو۔

مذکورہ دو مثالیں عام معاملات کی تھیں، اب ہم تجارتی معاملے کی ایک ایسی مثال ذکر کرتے ہیں جو سودی معاملے اور مراہجہ سے بہت زیادہ ملتی جلتی ہے اور اس سے اصل حقیقت بالکل واضح ہو جائیگی، ان شاء اللہ۔

زید کو سو روپے کی ضرورت ہے وہ خالد سے قرض مانگتا ہے خالد کہتا ہے کہ میں تمہیں سو روپے کا قرض اس شرط پر دیتا ہوں کہ تم مجھے ایک سو پانچ روپے ایک ماہ بعد واپس کرو گے، زید مذکورہ شرط پر سو روپے قرض لیتا ہے، مگر کو بھی سو روپے کی ضرورت ہے وہ احمد سے یہ رقم مانگتا ہے احمد اس سے پوچھتا ہے کہ آپ کو اس رقم کی کیوں ضرورت ہے مگر بتلاتا ہے کہ میرے گھر میں مہمان آئے ہوئے ہیں ان کے لئے پھل خریدنے ہیں، احمد اسے نقد رقم دینے کے بجائے بازار سے سو روپے کے پھل خریدتا ہے اور بکر کے ہاتھ ایک سو پانچ روپے میں بیچ دیتا ہے۔

مذکورہ دونوں معاہدات میں نتیجہ ایک ہے یعنی جس طرح پیسے معاہدے کے نتیجے میں زیادہ پر نامہ کا ایک سو پانچ روپے قرض واجب ہوا ہے، اسی طرح دوسرے معاہدے کے نتیجے میں بھی ہر پندرہ روپے کا ایک سو پانچ روپے قرض واجب ہوئے لیکن شرعی نقطہ نظر سے ان دونوں میں بہت بڑا فرق ہے۔

پہلی صورت میں زیادہ پر نامہ کے سو روپے کا قرض اس شرط پر دیا ہے کہ نامہ اسے اس کے بدلے ایک سو پانچ روپے دینے کا پابند ہوگا۔ یہ معاملہ سود کی خریدنے کا ہے جبکہ دوسری صورت میں ہر پندرہ روپے کا قرض جس قدر جلد سو روپے کا سامان ماریٹ سے خرید کر ایک سو پانچ روپے کے بدلے فروخت کیا جائے، یہ معاہدہ (Sale) کا ہے نہ کہ کم قیمت پر کوئی چیز خرید کر زیادہ قیمت پر بیچنا جو ہے۔ ماریٹ میں یہ سود کا بدلہ یعنی سودیہ نامہ کہ کم قیمت پر سامان خرید کر زیادہ قیمت پر بیچ کر نفع کا نام ہے جبکہ پہلی صورت میں سو روپے کا قرض اسے اس میں سے پانچ روپے سود وصول کیا تھا ہے جو کہ تمام ہے۔

چونکہ سودی قرض اور بیع دونوں معاہدات کا نتیجہ ایک ہی تھا ہے (اگرچہ دونوں معاہدات کی حقیقت بالکل مختلف ہے) اس لیے مشرکین کہنے لگے کہ سودی حرام نہ ہو گئی ہو، یعنی سودی قرض کی حقیقت بالکل مختلف ہے (اس لیے مشرکین کہنے لگے کہ سودی حرام نہ ہو گئی ہو)

لہذا بیع میں سود

بیع بھی حرام ہے۔

یعنی نتیجہ کے اعتبار سے سود اور بیع (خرید و فروخت) میں کوئی فرق نظر نہیں آتا۔

اس کے باوجود ہم اللہ تعالیٰ سے مشاورت کیا

الحول اللہ البیع و حرمہ ظہوراً

اللہ تعالیٰ نے بیع اور بائع اور سود کو حرام کر دیا ہے۔

یعنی اگرچہ عقیدہ دونوں کا ایک ہے لیکن پوندہ دونوں کی اصل حقیقت میں بہت بڑا فرق ہے اس لئے بیع تو حلال ہے جبکہ سہ حرام ہے۔

مراعات بھی بیع کی ایک قسم ہے لہذا یہ بھی مذکور بالا قرآنی حکم میں داخل ہونے کی وجہ سے حلال ہے جبکہ سودی قرض کا لین دین حرام ہے اگرچہ کہنے میں دونوں کا عقیدہ ایک ہی نظر کیوں نہ آئے۔

کیا اسلامی بینک خرید و فروخت کا کام بھی کرتا ہے؟

سوال نمبر ۳:

اگر مراعات بیع (Sale) کی ایک قسم ہے تو اس کا مطلب یہ ہوا کہ اسلامی بینک اشیاء کی خرید و فروخت کا کام بھی کرتا ہے نہ لاکھ بینک کی حقیقت یہ ہے کہ

Bank deals in documents only

بینک صرف کاغذی کارروائی کی مدد سے معاملات میں مشغول ہوتا ہے۔
تو ہم یہ کہتے تسلیم کر لیں کہ کاغذی کارروائی سے بڑھ کر اشیاء کی خرید و فروخت کا معاملہ بھی کرتا ہے۔

جواب:

مذکورہ بالا حقیقت رواجی بینک (Conventional Bank) کی ہے، اسلامی بینک کی نہیں، اسلامی بینک اس سے بڑھ کر خرید و فروخت کا کام بھی کرتا پڑتا ہے چنانچہ مراعات میں اسلامی بینک سامان مارکیٹ سے خرید کر کلائنٹ کو فروخت کرتا ہے۔

کیا خرید و فروخت کیلئے باقاعدہ دوکان ہونا ضروری ہے؟

سوال نمبر ۴:

جو شخص اشیاء کی خرید و فروخت کا کام کرتا ہے ہم دیکھتے ہیں کہ کسی بڑی مارکیٹ سے سامان خرید کر لاتا ہے اسے اپنی دوکان میں رکھتا ہے پھر دوکان کھول کر بیعتا ہے اور آنے والے گاہکوں و سامان بیچتا ہے جبکہ یہ سب کچھ اسلامی بینک میں نظر نہیں آتا بلکہ ایک اسلامی بینک بھی اندر سے ویسا ہی نظر آتا ہے جیسا روایتی بینک ہوتا ہے تو ہم یہ کیسے تسلیم کر لیں کہ اسلامی بینک خرید و فروخت کا کام بھی کرتا ہے؟

جواب:

پہلی بات تو یہ ہے کہ سامان خرید کر آگے بیچنے کے لئے شرعاً یہ ضروری نہیں کہ اس کے لئے باقاعدہ دوکان بنائی، بلکہ اس کے بغیر بھی اگر کوئی شخص بیع (Sale) کی شرائط پوری کرتے ہوئے کوئی سامان خرید کر آگے فروخت کرتا ہے تو اس کا یہ عمل جائز ہے مثلاً زید کی باقاعدہ کوئی دوکان تو نہیں لیکن اس سے جب کوئی شخص کوئی چیز خریدنے کی خواہش ظاہر کرتا ہے تو وہ اسے کہتا ہے کہ میں مارکیٹ سے یہ چیز خرید کر لاؤں گا اور پھر اس پر اتنا نفع رکھ کر تمہیں بیچ دوں گا پھر بعد میں زید مطلوبہ چیز خرید کر متعلقہ شخص کو بیچ دیتا ہے تو اس کا یہ عمل ناجائز نہیں بشرطیکہ وہ بیع (Sale) سے متعلق شرعی احکام کو پورا کرے، لہذا اگر اسلامی بینک کلائنٹ کے مطالبے پر مارکیٹ سے سامان خرید کر اس پر متعین نفع رکھ کر مرابحہ کرتا ہے تو اس کا یہ عمل بھی جائز ہے۔

دوسری بات یہ ہے کہ عام دوکانوں سے عام طور پر سینکڑوں یا ہزاروں روپے تک کی خریداری ہوتی ہے اور ایک دوکان کے پاس ایک طرح کی اشیاء ہوتی ہیں جیسے

کھاتہ سرچشت و شوباؤس، ریڈی میڈ گارمنٹس اور میڈیکل اسٹور وغیرہ کی ایک ایک دوکانیں یونٹس میں اور ہر ایک پر صرف متعلقہ سامان دستیاب ہوتا ہے جبکہ اسلامی بینک سے فائنانس حاصل کرنے والے کلائنٹ راقموں اور سرروزوں روپے تک کی خریداری کرتے ہیں اور مختلف کلائنٹس کو مختلف طرح کا سامان خریدنا ہوتا ہے کیونکہ سادے کھانٹس کا کاروبار ایک جیسا نہیں ہوتا، لہذا اگر اسلامی بینک کو پہلے سے سامان خرید کر اپنے پاس رکھنے کا پابند بنایا جائے تو اس کا یہ مطلب ہوگا کہ مراہجہ کی سہولت فراہم کرنے کے لئے ہر اسلامی بینک ادبوں بلکہ گھریلوں کا سپر اسٹور قائم کرے، ظاہر ہے کہ اس طرح کرنا تقریباً ناممکن ہے۔

بینک مطلوبہ سامان خود کیوں نہیں خریدتا؟

سوال ۵:

اگر بینک پہلے سے سامان خرید کر اپنے پاس نہیں رکھ سکتا تو ایسا ضرور کرے؟ چاہیے کہ جب کوئی کلائنٹ اس کے پاس مراہجہ حاصل کرنے کے لئے آئے تو خود مارکیٹ سے سامان خرید کر کلائنٹ کو مراہجہ پر دے دیکہ آج کل یہ اور ہے کہ اسی کلائنٹ کو کہا جاتا ہے کہ بازار سے مطلوبہ سامان خرید لو ہم انا بیگنی کر دیں گے۔ کیا یہ طریقہ درست ہے؟ اور کیا یہ طریقہ مختلف بینکوں جیسے نہیں؟

جواب:

بہتر تو یہی ہے کہ بینک خود مارکیٹ سے سامان خریدے یا کلائنٹ کے علاوہ کسی دوسرے شخص کو خریداری کا اکیلے بنائے لیکن درج ایل وجود کی بنیاد پر بینک کے لئے عام حالات میں ایسا کرنا آسان نہیں ہوتا۔

(۱) جو کلائنٹ مراد کے ذریعے سامان لینے یا بیچنے آتا ہے وہ اپنی مطلوبہ ترجیحات اور صفات (Specifications) کے مطابق سامان حاصل کرنا چاہتا ہے۔ بینک کے پاس اس سامان کی سمجھ بوجھ رکھنے والے۔ جو یہ نہیں ہوتے تو بینک یہ رسک لینے کے بجائے کہ پہلے وہ خود سامان خریدے اور اس کے لینے کے بعد کلائنٹ کہہ دے کہ یہ میری بیان کردہ صفات (Specification) اور ترجیحات کے مطابق نہیں اور پھر بینک کو وہ چیز واپس کرنی پڑے۔ لہذا بینک اس شخص کو خریداری کا وسیلہ بنا دیتا ہے۔

(۲) اگر بینک کو خریداری کرتا ہے تو پھر خریداری کی انوائس (Invoice) بھی بینک کے نام آئے گی تو اس پر ٹیکس الٹو ہو گا جس کی وجہ سے مطلوبہ سامان کی قیمت بڑھ جائیگی اور اسلامی بینک کنونینشل بینک کا مقابلہ نہیں کر سکے گا۔ اس کی تفصیل ”مطلوبہ سامان کی خریداری“ کے ذیل میں گزر چکی ہے۔

ان مشکلات کی وجہ سے بینک براہ راست خریداری نہیں کرتا اور اسے اس بات کی اجازت دی گئی ہے کہ وہ کلائنٹ کو خریداری کا وسیلہ بنائے۔

اسلامی بینک سے مراد سمجھ حاصل کرنے والا شخص جب مارکیٹ سے مطلوبہ سامان خریدنے جاتا ہے تو وہ اپنے لئے نہیں خریدتا بلکہ بینک کے لئے خریدتا ہے چنانچہ اس خریداری کے بعد وہ سامان کا مالک نہیں بنتا بلکہ اس کا مالک بینک ہوتا ہے پھر جب تک وہ مطلوبہ سامان بینک سے خریدنے کے اس وقت تک وہ سامان بینک کے رسک (Risk) میں رہتا ہے۔

جبکہ کنونینشل بینک کے ذریعے اگر کوئی سامان خریداجاے تو وہ شروع ہی سے کلائنٹ کی ملکیت میں آتا ہے کیونکہ وہاں سامان کا خریدار کلائنٹ ہوتا ہے، بینک نہیں ہوتا، بینک محض کلائنٹ کو قرض دیتا ہے۔ اب اگر یہ کنونینشل بینک مطلوبہ رقم براہ راست

کلائنٹ کو دیتا ہے تو اس کا قرض ہونا بالکل واضح ہے اور اگر سپلائر کو ادائیگی کرتا ہے تو اس کا مطلب یہ ہوگا کہ کلائنٹ نے سپلائر سے اپنے لئے خریداری کی۔ اس کی ادائیگی خود کرنے کے بجائے بینک کی طرف منتقل (Transfer) کردی بینک نے کلائنٹ کی طرف سے ادائیگی کرتے اس سے زیادہ رقم (اصل رقم بعد اضافہ) وصول کی، شرعی نقطہ نظر سے اس کی وضاحت اس طرح ہوگی کہ جب کلائنٹ نے مارکیٹ سے سامان خریدتا تو اس پر اس سامان کی قیمت قرض ہوگئی جب کنوینیشنل بینک نے اسکا یہ قرض سپلائر کو ادا کیا تو بینک کی اتنی رقم کلائنٹ کے ذمہ قرض ہوگئی ہے (۱) (اس کی واضح مثال "کریڈٹ کارڈ" کہ اس میں بھی کارڈ ہولڈر اپنے لئے خریداری کرتا ہے اور بینک اس کی طرف سے سپلائر کو ادائیگی کرتا ہے جو کہ کارڈ ہولڈر پر قرض ہو جاتی ہے) اور بینک یہ قرض اس شرط پر دیتا ہے کہ کلائنٹ اس پر کچھ اضافے کے ساتھ واپس کریگا۔ یہی سود ہے جو کہ حرام ہے۔

اسلامی بینک میں چونکہ خریدار بینک ہوتا ہے اسلئے بینک کی طرف سے سپلائر کو محض قیمت کی ادائیگی سے کلائنٹ کے ذمہ کوئی قرض واجب نہیں ہوتا بلکہ خریداری کے بعد جب اسلامی بینک کلائنٹ کو نفع کے ساتھ مطلوبہ سامان فروخت کرتا ہے تو یہ قیمت کلائنٹ پر بینک کا قرض ہوتی ہے جسے وہ قسطوں میں (یا یکمشت) ادا کرتا ہے۔

خلاصہ یہ ہے کہ اگرچہ پسندیدہ اور بہتر طریقہ یہی ہے کہ بینک خود خریداری کرے یا کلائنٹ کے علاوہ کسی اور کو خریداری کا وکیل بنائے لیکن کسی مجبوری کی وجہ سے کلائنٹ کو خریداری کو وکیل بنائے تو اس کی بھی گنجائش ہے اور پھر بھی یہ طریقہ کنوینیشنل بینک کے سودی معاملے سے مختلف ہے۔

(۱) بینک یہ مقدمہ حوالہ (Transfer) ہے اور مقدمہ حوالہ میں جب محال ملے (Payer) محال (Transferor) کی طرف سے محال (Transferee) کو قرض ادا کرتا ہے تو وہ محال پر قرض ہوتا ہے۔

کیا مرابحہ کرنے سے پہلے ضمانت (Collaterals) لی جاسکتی ہیں؟
سوال ۲:

اسلامی بینک کا کلائنٹ کے ذمہ قرض تو مرابحہ ہونے کے بعد ہوتا ہے لیکن وہ
شروع ہی سے کلائنٹ سے ملحق ضمانت (Collaterals) ہے
رهن (Pledge) وغیرہ لے لیتا ہے تو کیا ایسا کرنا شرعاً جائز ہے؟
جواب:

فقہاء کرام نے اسکی اجازت دی ہے کہ اگر ایک شخص دوسرے سے کہتا ہے کہ
میں تم کو اتنی رقم قرض دوں گا بشرطیکہ تم ابھی میرے پاس رہن رکھو، تو ایسا کرنا جائز
ہے۔ (۱)

اسکا مطلب یہ ہوا کہ شرعاً اس بات کی گنجائش ہے کہ مقرض پر قرض واجب
ہونے سے پہلے اس سے قرض کی ادائیگی کے لئے ضمانت لی جائے۔ مرابحہ ہونے کے
بعد کلائنٹ بھی بینک کا مقرض (Debtor) ہو جاتا ہے لہذا اسکی بنیاد پر مرابحہ کے
انداز بھی یہ اجازت دی گئی ہے کہ بینک مرابحہ کا عقد کرنے سے پہلے اپنے کلائنٹ سے
ضمانت (Collateral) لے سکتا ہے۔

مزید برآں بینکوں کے ذریعے مرابحہ کے معاملات میں عملیہ پسندوں کا
تقدیر بھی یہی ہے کہ ضمانت پہلے لے لی جائے۔ بصورت دیگر منظور شدہ Limit کے
ذیل میں کئے جانے والے ہر معاملے کے وقت ضمانت لینے اور اس سے متعلق قانونی
کارروائی کرنا دونوں فریقوں کے لئے باعث وقت ہوگا۔ اگر کلائنٹ ہر وقت ضمانت نہ

دے یا ناکامی منوال سے کام لے تو بینک کے لئے سامان رکھنے کا بہت زیادہ نفع ہے اور اس کو بھروسہ و ترجیح سے فروخت کر کے منافع دینا ہی ذمہ داری بھی اپنے سر نہیں لیتی۔ ہونے کو تو یہ کام ہو جائیں گے لیکن اسلامی بینکوں کے ارتکابی افراتیات ساری بینکوں کے مقابلے میں بڑھ جاتیں گے۔ اس کے سبب یا تو ان بینکوں کی شرح منافع کم ہو جائے گی یا ان کو مساہت کی خاطر یہ اس حد تک بڑھا دیا جائے گی کہ مراعات کی ہوا سے مصل کر کے الے کلاحت مراد شرح سود سے زیادہ منافع دینا جو ان کیسے اسلامی بینکاری کی کشتی کو ختم نہیں تو کم کرنے کا باعث ہو رہا ہے۔

کیا شرح سود کو معیار (Benchmark) بنانا جائز ہے؟

سوال ۷:

آجکل اسلامی بینک سرمایہ فنانس میں شرح سود (Interest Rate) کیسے پاکستان میں کامیور (KIBOR) کو بنیاد بنا کر قرض دیتا ہے اور کنٹرول بینک بھی ایسا ہی کرتا ہے؟ تو کیا اسلامی بینک کے لئے ایسا کرنا جائز ہے؟

جواب:

مذکورہ تفصیل سے یہ بات معلوم ہو گئی کہ اسلامی بینک کا مراعات کے ذریعے قرض کرنے کا مطلب یہ ہے کہ وہ ایک چیز کم قیمت پر خرید کر زیادہ قیمت پر فروخت کرتا ہے۔ اگر مراعات فنانس میں شرح سود کو درمیان میں لانے کا مطلب یہ ہوگا کہ اسلامی بینک نے سامان کی فروختی میں نفع متعین کرنے کے لئے شرح سود (Interest Rate) کو معیار (Benchmark) بنایا۔

بیشمار اسلامی بینک کیلئے اپنے نفع کے تعین کیلئے شرح سود کو معیار (Bench

Mark) بنادینا پسند نہیں کیونکہ طبعی نفع سے لینے والے شخص کو ان دونوں کے درمیان فرق

نہیں سمجھ پاتا۔ لیکن یہ جس حقیقت ہے کہ اگر ایک نفع کے مالدار اپنی تمام شرائط پوری کر دیں جو انہیں نفع کے لئے ہیں۔ انے شرٹ سود و منافع مارک کے طور پر استعمال کرنے سے منع نہ جائے تو نہیں ہوتا۔

اسے باز یہ مثال اس طرح وضع کیا جا سکتا ہے زید اور خالد دو بھائی ہیں۔ زید کو دو سو روپیہ قرض ہے، خالد نے زید کے پاس ایک گاڑی کی دکان ہے۔ زید کا حریص یہ ہے کہ اگر کوئی شخص اس سے قرض نہ لے لے تو وہ یہ قرضہ اس شرط پر دے گا ہے کہ قرض اسے ہر سو روپے پر دس (۱۰) روپے چاہئے گا۔

خالد کہتا ہے کہ میں اپنے کاروبار کے کاروبار میں کم از کم اتنا نفع حاصل کروں جتنا میرا بھائی سے ملتا ہے چنانچہ وہ اپنی اشیاء پر دس فیصد نفع لینے کے فروخت کرنا ہے مثلاً اگر کسی چیز کی قیمت سو روپے ہے تو وہ اسے ایک سو دس روپے میں فروخت کرتا ہے۔

اگرچہ خالد نے یہ کرنا پسند نہیں کیا لیکن اگر وہ خرید و فروخت کی تو شرائط پوری کر لیتا ہے تو شخص اس وجہ سے اس کے کاروبار کو تاج و تخت میں لایا تاکہ اس نے اپنے مالان پر اس شرط سے نفع لیں لیا جس شرح سے اس کے بھائی نے دیے گئے شرحے پر سود لیا۔ اسی طرح اگر اسلامی بینک مراد سے اس شرط سے نفع چاہے۔ جس شرح سے سود ملے لینے سودی قرضے پر سود وصول کرتا ہے تو شخص اتنی مدت بہت کی وجہ سے مرتد نہ جاتا تو نہیں ہوتا۔ اب یہ بات یہ مشابہت پسندیدہ نہیں، اصل سے بھی ختم کرنے کی کوشش کرنی چاہئے۔

لیکن یہاں ایک بات دیکھنے کی ضرورت ہے کہ اسلامی بینکوں کی حیثیت عام کاروباروں کی ہی نہیں ہوتی کہ جس کے جی میں جو آئے وہ اتنا نفع لے کر سامان فروخت

کرنے بلکہ یہ ایک بہت بڑا مالیاتی ادارہ (Financial Institution) ہوتا ہے اس کیلئے ضروری ہے کہ کسی فنانس میں نفع کی شرح متعین کرنے کیلئے کسی ایسی فارمولے کو بنیاد بنائے۔ چونکہ اس وقت مارکیٹ میں کنوینشنل بینکوں کی شہرت ہے، اور ان کے لئے ریت فنانس کا فارمولہ بینکوں کی باہمی شرح سود جیسے کا بنیاد پر بنایا گیا ہے۔ فی الحال اسلامی بینک اسی کو استعمال کر رہے ہیں۔ (۱)

تاہم اگر اسلامی بینکوں کی تعداد اتنی ہو جائے کہ وہ اپنی ایک مارکیٹ بنائیں اور اس میں شرعی اصولوں کی بنیاد پر ایک دوسرے کو نفع دینے کی کوئی ایسی صورت بن جائے کہ اس نفع کی شرح کو اسلامی بینکوں کی فنانس کیلئے معیار (Bench Mark) بنایا جائے تو اس وقت اسلامی بینک اس قابل ہو جائیں گے کہ سودی شرح (Interest Rate) سے نجات حاصل کر کے اسلامی شرح نفع کی بنیاد پر فنانس کریں۔ اس کا ایک طریقہ یہ ہو سکتا ہے کہ اسلامی بینک اور مالیاتی ادارے اپنی انٹرنل مارکیٹ تشکیل دیں جو اسلامی اصولوں پر مبنی ہو، اس مقصد کے حصول کیلئے ایک مشترکہ شعبہ بنایا جاسکتا ہے جو کہ حقیقی اثاثوں پر مبنی قابل تبادلہ دستاویز (Transferable Documents) میں سرمایہ کاری (Investment) کرے جیسے اجارہ کی بنیاد پر۔ مثلاً مختلف اسلامی بینکوں نے اپنے جو جامد اثاثے جات (Fixed Assets) اجارے پر دیئے ہوں، وہ ان کے سکووک (Sukook) جاری کریں، ان سکووک کی خرید و فروخت ان اثاثوں کی مالیت کی بنیاد پر ہو، جو ان کی پشت پر ہیں، ان کا تعین

(۱) اگر کوئی بینک $KIBOR + 3\%$ کے ساتھ فنانس کرتا ہے تو اس کا مطلب یہ ہے کہ کراچی کے کنوینشنل بینک جس طرح شرح سود پر ایک دوسرے کو قرضہ دیتے ہیں، اس میں یہ تین فیصد کا اضافہ کر کے اس بینک نے اپنے کلائنٹ کو قرضہ دیا۔

وقف وقفے سے (From time to time) کیا جاسکتا ہے۔ یہ سلوک قابل انتقال (Transferable) ہوں گے، جن بینکوں کے پاس ضرورت سے زیادہ نقد رقم (Liquidity) ہوئی، وہ انہیں خرید سکیں گے، اور جب انہیں دوبارہ نقد رقم کی ضرورت ہوگی تو انہیں بیچ سکیں گے۔ اس طرح ایک انٹر بینک مارکیٹ وجود میں آجائیگی اور ان سلوک کی مروجہ قیمت کو مراہجہ اور اجارہ وغیرہ میں نفع کے تعین کے حوالے سے طور پر استعمال کیا جاسکے گا۔

کیا نفع کی تعین میں مدت کو بنیاد بنایا جاسکتا ہے؟

سوال ۸:

اگر کوئی شخص کنوینشنل بینک سے قرضہ حاصل کرے تو اگر کم مدت کے لئے ہو تو تھوڑا سود لگتا ہے جتنی مدت بڑھتی جاتی ہے، سود کی مقدار میں بھی اسی حساب سے اضافہ ہو جاتا ہے اور اسلامی بینک میں بھی یہی ہوتا ہے کہ اگر کم مدت مثلاً تین ماہ کے لئے مراہجہ لیا جائے تو بینک کم نفع لیتا ہے اور اگر زیادہ مدت کے لئے مثلاً چھ ماہ کے لئے مراہجہ لیا جائے تو بینک زیادہ نفع لیتا ہے۔ تو سوال یہ ہے کہ کیا نفع کے تعین میں اس طرح مدت کو بنیاد بنایا جاسکتا ہے؟ کیا اس طرح یہ معاملہ سودی بینکوں کے معاملات کے مشابہ نہیں ہو جاتا؟

جواب:

بنیادی طور پر اس مسئلے کا تعلق اس بات سے ہے کہ کیا نقد کے مقابلے میں ادھار کی صورت میں زیادہ قیمت لگائی جاسکتی ہے یا نہیں؟

ائمہ اربعہ (امام ابوحنیفہ، امام مالک، امام شافعی اور امام احمد بن حنبل رحمہم

اللہ)۔ جمہور فقہاء کرام اور محدثین عظام کی رائے یہ ہے کہ نقد کے مقابلے میں ادھار کی صورت میں زیادہ قیمت وصول کرنا درج ذیل شرائط کے ساتھ جائز ہے۔ (۱)

(۱) ادائیگی کی مدت متعین ہو۔

(۲) بیچی جانے والی چیز کی قیمت متعین ہو۔

(۳) ادائیگی کی مدت اور بیچی جانے والی چیز کی قیمت اسی مجلس میں متعین ہو

جائے جس مجلس میں اسے بیجا جا رہا ہے۔

(۴) ادائیگی میں معینہ مدت سے تاخیر کی وجہ سے بیچی جانے والی چیز کی

قیمت میں اضافہ نہ کیا جائے۔

اور اسکے جائز ہونے کی عقلی دلیل یہ ہے کہ شرعاً نفع لینے کی کوئی شرح مقرر

نہیں لہذا اگر کوئی شخص ایک چیز نقد کی صورت میں ایک سو روپے کی جبکہ ادھار کی صورت

میں ایک سو دس روپے کی فروخت کرتا ہے تو اس کے لئے یہ بھی جائز ہے کہ نقد کی

صورت میں بھی ایک سو دس روپے کے بدلے فروخت کرے بشرطیکہ کوئی دھوکہ دہی

وغیرہ نہ ہو تو جب وہ نقد اپنی چیز ایک سو دس روپے میں فروخت کر سکتا ہے تو اس کے

لئے ادھار کی صورت میں ایک سو دس روپے کے بدلے فروخت کرنا بھی جائز ہوگا

بشرطیکہ وہ مندرجہ بالا شرائط کی پابندی کرے۔

اس تفصیل سے یہ بات معلوم ہوگئی کہ اسلامی بینک اگر تین ماد کے ادھار پر

مراہجہ کرتا ہے اس صورت میں بھی اتنا نفع لے سکتا ہے جتنا وہ چھ ماہ کے مراہجہ پر لیتا

(۱) ملاحظہ فرمائیے: جامع الترمذی، کتاب البیوع، حدیث ۱۳۲۱، معصف عبدالرزاق، ج: ۸، ص: ۱۳۶، المسوط للسر حسی، ج: ۱۳، ص: ۸، حاشیۃ الدسومی، ج: ۳، ص: ۵۸، المجموع شرح

ہے بلکہ نقد مراہجہ (Spot Murabaha) کے اندر بھی اتنا نفع لینا جائز ہے جتنا چھ ماہ کے مراہجہ پر لیا جاتا ہے (بشرطیکہ مذکورہ بالا شرائط پائی جائیں) لیکن چونکہ اسلامی بینک بھی بینکنگ مارکیٹ کا ایک حصہ ہے، اسلئے وہ مراہجہ میں نفع متعین کرتے وقت یہ بات پیش نظر رکھتا ہے کہ اگر کلائنٹ کسی کنوینیشنل بینک سے سودی قرضہ فلاں مدت کے لئے حاصل کرے تو اسے کتنا سود دینا پڑیگا، اتنا ہی نفع رکھ کر اسے مراہجہ پر سامان فروخت کر دیا جاتا ہے، اسلئے کہ اگر یہ بات پیش نظر نہ رکھی جائے تو اسلامی بینک کے نفع کا رینٹ کنوینیشنل بینک کی شرح سود سے زیادہ ہوگا یا کم ہو جائیگا۔ اگر زیادہ ہو جائے تو اسلامی بینک مارکیٹ کا مقابلہ (Compete) نہیں کر سکے گا اور اگر کم کرے تو خود اسے معاشی میدان میں کافی مسائل کا سامنے کرنا پڑیگا۔

خلاصہ یہ کہ مراہجہ کی کسی بھی مدت کی فنانس کیلئے اسلامی بینک نفع کی کوئی بھی شرح مقرر نہ کرتا ہے، اس میں شرعاً کوئی ممانعت نہیں لیکن بینکنگ مارکیٹ کا ایک رکن ہونے کی حیثیت سے اسلامی بینک حلال نفع کیلئے وہی رجٹ لگاتا ہے جو مارکیٹ میں رائج ہے۔

کیا اسلام میں Time value of money کا اعتبار ہے؟

سوال ۹:

ادھاری صورت میں زیادہ قیمت وصول کرنے پر خصوصاً مراہجہ میں فی یوم کے حساب سے نفع کے تعین کرنے سے بظاہر یہ معلوم ہوتا ہے کہ اسلام میں Time value of money کا اعتبار ہے حالانکہ یہ شرعاً ناجائز ہے اور سودی قرض کے ناجائز ہونے کی ایک وجہ بھی یہی تصور ہے۔ اسکی کیا حقیقت ہے؟

جواب:

روپے کی زمانی قیمت (Time value of money) کا اعتبار ہونے کا مطلب یہ ہے کہ صرف روپے کی بنیاد پر اضافی قیمت لی جائے اور یہ اس صورت میں ہو سکتا ہے کہ جب دونوں طرف سے عقد کرنسی (Currency) پر ہو لیکن جب غیر نقد اشیاء (Assets) کو نقد رقم کے بدلے گذشتہ سوال کے جواب میں ذکر کردہ شرائط کے مطابق فروخت کیا جائے خواہ مراسمی میں نفع متعین کرتے وقت دنوں کا اعتبار بھی ہو تو بھی یہ کہنا درست نہیں کہ یہاں Time value of money کا اعتبار کیا گیا ہے، کیونکہ اس صورت میں وہ سامی رقم خریدی گئی چیز (Purchased Assets) کی قیمت بن جاتی ہے اس روپے کے مقابلے میں نہیں رہتی جس سے بینک نے مطلوبہ سامان خریدا۔

واضح ہو کہ کسی چیز کی قیمت زیادہ ہونے میں کئی عناصر کا دخل ہوتا ہے مثلاً:-

(۱) دکاندار (Shopkeeper) خریدار کے گھر کے قریب رہتا ہے اور

خریدار دور جانے کے بجائے قریب کے دکاندار سے سامان خریدتا ہے چنانچہ یہ بات روزمرہ مشاہدے کی ہے کہ محلے کی دکان کاریٹ بڑی مارکیٹ کے ریٹ سے زیادہ ہوتا ہے اور بہت سے خریدار زیادہ سہولت کے پیش نظر کم قیمت پر بڑی مارکیٹ سے سامان خریدنے کے بجائے محلے والی دکان سے زیادہ قیمت پر خرید لیتے ہیں۔

(۲) سامان بیچنے والے کی دکان صفائی ستھرائی اور دیگر سہولیات اور معیار کے

لحاظ سے دوسروں کے مقابلے میں بہتر ہے تو اس کی وجہ سے بھی قیمت میں اضافہ ہو جاتا ہے۔ چنانچہ ایک ہی کھانا اگر ایک مہم نازل سے خریدا جائے تو معمولی قیمت میں مل جاتا ہے لیکن اگر اس سے زیادہ معیاری اور آرام دہ نازل سے خریدا جائے تو وہی کھانا مہنگے داموں ملتا ہے۔ اسی طرح سپر اسٹور (Super Store) میں اشیاء کے نرخ دیگر

دکانوں کے نرخ (Rate) سے زیادہ ہوتے ہیں۔

(۳) بعض مرتبہ دکاندار خریداری کی نظر میں زیادہ با اعتماد ہوتا ہے اور وہ یہ سمجھتا

ہے کہ یہ دکاندار میرے ساتھ دھوکہ نہیں کریگا، اسلئے اگر اس دکان سے مطلوبہ چیز قدرے مہنگی مل رہی ہو تو بھی وہ یہ سامان ہنسی خوشی اس دکان سے خرید لیتا ہے۔

جس طرح ان عناصر کی وجہ سے زیادہ قیمت وصول کرنا جائز ہے اسی طرح

قیمت کی ادائیگی میں مختلف دنوں کا اعتبار کر کے زیادہ قیمت مقرر کرنا بھی جائز ہے کیونکہ اس میں بھی بائع (Seller) خریدار کو ایک اضافی سہولت فراہم کر رہا ہوتا ہے جو نقد پر خریدنے والے کو حاصل نہیں ہوتی۔ اس سے معلوم ہوا کہ یہ زائد رقم صرف اور صرف Time value of money کی وجہ سے نہیں لی جارہی بلکہ ایک اضافی سہولت کی وجہ سے لی جا رہی ہے۔

اس بات کی واضح دلیل کہ یہ اضافی رقم Time value of

money کی وجہ سے نہیں، یہ ہے کہ مثلاً اسلامی بینک کسی اجارہ کے کلائنٹ کے لئے گاڑی بک کراتا ہے یا کسی کلائنٹ کو Advance for Murabaha کے تحت کچھ رقم دیتا ہے، لیکن بعد میں نملاً اجارہ یا مراہجہ نہیں ہو پاتا تو بینک دی گئی اس رقم کے بدلے میں اصل رقم کے علاوہ کچھ نہیں لے سکتا اگر Time value of money کا اعتبار نہ ہوتا تو جتنے دن اسلامی بینک کا سرمایہ پلائے کے پاس رہا، اسے اتنے دنوں کا نفع لینے کی اجازت دی جاتی لیکن چونکہ اس صورت میں یہ نفع محض رقم کے مقابلے میں آرہا ہوتا ہے، اسلئے اس سے منع کر دیا گیا۔ اس سے بالکل واضح ہو گیا کہ خالص روپے پر مدت مقرر کرنے کی وجہ سے اس پر اضافہ لینا تو Time value of money میں داخل ہے جو کہ ناجائز ہے جبکہ ادھار کی صورت میں بیچے جانے والے سامان کی قیمت میں اضافہ کرنا اس میں داخل نہیں لہذا یہ صورت جائز ہے۔

کیا اسلامی بینک اپنے کلائنٹ سے جرمانہ لیتا ہے؟

سوال ۱۰:

اسلامی بینک کا کلائنٹ مقررہ وقت پر ادائیگی میں تاخیر کرے تو اس پر
اسلامی بینک اس سے "فیس" لیتا لیکن جرمانہ لیتا ہے۔ کیا ایسا کرنا جائز ہے؟
جواب:

ادائیگی میں تاخیر کی وجہ سے اسلامی بینک اپنے کلائنٹ سے جرمانہ نہیں لیتا بلکہ
درحقیقت یہ دو صدق ہے جو کلائنٹ کے اپنے اور التزام (Undertaking) کرنے
کے نتیجہ میں پایا جاتا ہے جب کوئی کلائنٹ اسلامی بینک سے معاملہ کرتا ہے تو وہ اس
وقت یہ التزام (Undertaking) کرتا ہے کہ اس میں نے یہ وقت ادائیگی کی تو اتنی
رقم بینک کے خیراتی فنڈ میں صدق کے طور پر دوں گا، گویا اس کا یہ عمل ایسا ہی ہے کہ مجھے
کوئی شخص یوں کہے کہ "اگر مجھ سے فلاں غلطی ہوئی تو میں اتنی رقم صدق کروں گا۔"

اور اسلامی بینک اس بات کا پابند ہوتا ہے کہ اس رقم کو خیراتی فنڈ (Charity
Fund) میں شامل کر کے اسے صدق سے شرعی مصارف پر خرچ کرے بینک اسے اپنی
آمدنی کا حصہ نہیں بنا سکتا۔ لہذا یہ کہنا درست نہیں کہ اسلامی بینک ادائیگی میں تاخیر کی
صورت میں اپنے کلائنٹ سے جرمانہ لیتا ہے یہی اصل امر یہ جرمانہ ہوتا تو بینک کی آمدنی
(Income) کا حصہ بنتا۔

کیا زبردستی صدقہ کرانا جائز ہے؟

سوال ۱۱:

اگر کوئی شخص اپنے طور پر یہ ظہر دے کہ "اگر مجھ سے فلاں غلطی ہوئی تو اتنی رقم

صدقہ کروں گا۔ تو اس کا یہ ذاتی عمل ہے۔ اسے اس التزام (Undertaking) کے کرنے یا نہ کرنے کا اختیار ہے کوئی شخص اسے اس بات پر مجبور نہیں کر سکتا کہ تم فلاں التزام کرو جبکہ اسلامی بینک کے کلائنٹ کو یہ التزام کرنے یا نہ کرنے کا اختیار نہیں ہوتا بلکہ اس پر لازم ہوتا ہے کہ اگر وہ اسلامی بینک سے معاملہ کرے تو مذکورہ بالا التزام ضرور کرے۔ کیا اس طرح لازمی طور پر صدقہ کرانے کی شرعاً اجازت ہے؟

جواب:

کسی غلطی پر صدقہ کا التزام کرنے کی دو صورتیں ہیں:-

(۱) اس غلطی کا تعلق حقوق اللہ سے ہو جیسے کوئی شخص یہ کہے کہ اگر مجھ سے فجر کی جماعت چھوٹ گئی تو میں اتنی رقم صدقہ کروں گا۔

(۲) اس غلطی کا تعلق حقوق العباد سے ہو یعنی اس غلطی کی وجہ سے کسی دوسرے انسان کو نقصان پہنچ سکتا ہو جیسے دو آدمی سفر کریں اور ان میں سے ایک یہ التزام کرے کہ وہ رات بھر دوسرے ساتھی کو تکلیف نہیں پہنچائیگا۔ اگر اس نے تکلیف پہنچائی تو اتنی رقم صدقہ کریگا۔

جہاں تک پہلی صورت کا تعلق ہے تو یہ خلاصہ بندے کا اختیاری معاملہ ہے اسے اپنے اوپر التزام کرنے کا اختیار ہے کوئی اور شخص لازمی طور پر اس سے یہ التزام نہیں کرا سکتا۔ جبکہ دوسری قسم میں بعض صورتیں ایسی ہیں جن میں لازمی طور پر التزام کرایا جاسکتا ہے مثلاً زید کی ایک گاڑی ہے وہ اور بکمرل کر اس پر سفر کرنا چاہتے ہیں، بکمر کو ذرا نیونگ کا بہت شوق ہے وہ زید سے کہتا ہے کہ گاڑی میں چلاؤں گا۔ زید کہتا ہے کہ تمہیں اس شرط پر گاڑی چلانے کی اجازت ہے کہ تم اسے پوری احتیاط سے چلاؤ گے بکمر وعدہ کرتا ہے، زید مزید احتیاط کے لئے کہتا ہے کہ "تمہیں یہ گاڑی چلانے کی

اجازت اس شرط پر ہے کہ تم یہ التزام کرو کہ اگر تم نے کوئی بے احتیاطی کی تو اتنی رقم صدقہ کرو گے۔" بڑی شرط قبول کر کے التزام کر لیتا ہے۔

ظاہر ہے کہ جس طرح زید کیلئے پہلی شرط لگانا جائز ہے اسی طرح دوسری شرط لگانے کی بھی گنجائش ہے۔ یہ دہائیوں کا مقصد اپنے آپ کو ممکن نقصان سے بچانا ہے۔ اس دوسری شرط میں اس اعتبار سے بکر سے لازمی طور پر التزام کرایا گیا ہے کہ اگر وہ زید کی گامی استعمال کرنا چاہتا ہے تو اس پر لازم ہے کہ وہ یہ التزام کرے کہ بے احتیاطی کرنے کی صورت میں اتنی رقم صدقہ کریگا۔ لیکن اس اعتبار سے یہ لازمی التزام نہیں کہ بکر وہ یہ اختیار ہے کہ وہ یہ شرط قبول نہ کر کے زید کی گاڑی نہ چلائے۔

اسلامی بینک بینکنگ مارکیٹ کا ایک حصہ ہے۔ اس کے پاس موجود سرمایہ میں بہت بڑا حصہ ان ذیپاز میٹرز کا ہوتا ہے جو اپنی جمع پونجی الا کر بینک کے پاس جمع کراتے ہیں۔ بینک اس سرمایہ کے ذریعے اپنے کلائنٹس کو فنانس کرتا ہے۔ اگر بینک کلائنٹس کی طرف سے ادائیگی میں تاخیر کا کوئی مؤثر حل اختیار نہ کرے تو اس بات کا قوی امکان ہے کہ اس کے کلائنٹس ادائیگی میں تاخیر کرتے رہیں۔ اس طرح ہونے کی صورت میں بینک کو متعدد معاشی مسائل پیش آئیں گے بلکہ خود بینک کے دیوالیہ ہونے کا خطرہ پیدا ہو جائیگا۔

ظاہر ہے کہ اپنے آپ کو اس ممکنہ نقصان سے بچانے کے لئے اسلامی بینک کے لئے شرعی حدود کے اندر رہ کر کوئی مؤثر اقدام کرنا ضروری ہے۔

اس کے لئے یہ حل پیش کیا گیا کہ اسلامی بینک سے جب اس کا کوئی کلائنٹ معاہدہ کرنے کے لئے آئے تو بینک اس سے یہ وعدہ لے سکتا ہے کہ کلائنٹ بروقت ادائیگی کریگا اور اسی کے ساتھ کلائنٹ سے یہ التزام بھی کرایا جاتا ہے کہ "اگر اس نے

بروقت ادائیگی نہ کی تو واقعی رقم صدقہ کر دیا۔

یہ التزام بھی اس اعتبار سے لازمی ہے کہ اگر وہ اسلامی بینک سے معاملہ کرتا چاہتا ہے تو اس کے لئے ضروری ہے کہ وہ یہ التزام کرے لیکن اس اعتبار سے لازمی نہیں ہے کہ اسے اختیار ہے کہ وہ مذکورہ شرط قبول نہ کرے اسلامی بینک سے معاملہ نہ کرے بلکہ دیگر جائز ذرائع سے مطلوبہ مقصد حاصل کرنے کی کوشش کرے۔ تو جس طرح زید کے لئے یہ جائز ہے کہ بھرے وعدہ لے کہ اگر اس نے زید کی گاڑی چلانے میں بے احتیاطی کی تو اتنی رقم صدقہ کر دیا، اسی طرح اسلامی بینک کے لئے بھی جائز ہے کہ وہ اپنے کلائنٹ سے یہ وعدہ لے کہ اگر اس نے ادائیگی میں تاخیر کی تو اتنی رقم صدقہ کر دیا۔

کیا صدقہ (Charity) کرنے کی شرط لگانے سے

عقد ناجائز نہیں ہوتا؟

سوال ۱۲:

کیا یہ ”بیع با شرط“ (Conditional Sale) نہیں ہے کہ بینک مراہجہ کے ایگریمنٹ میں کلائنٹ پر یہ شرط عائد کرتا ہے کہ وہ یہ التزام کرے کہ اگر اس نے بروقت ادائیگی نہ کی تو اتنی رقم صدقہ کر دیا۔ مراہجہ بیع کی ایک قسم ہے۔ اور بیع کے بارے میں یہ حکم ہے کہ اس میں شرط لگانا جائز نہیں یعنی بیع بالشرط (Conditional Sale) جائز نہیں تو یہ شرط لگانے سے مراہجہ ناجائز نہیں ہو جاتا؟

جواب:

مراہجہ کے اندر بروقت ادائیگی کو یقینی بنانے کیلئے مذکورہ شرط لگانا ایسا ہی ہے جیسے بینک کلائنٹ سے اس شرط پر مراہجہ کرے کہ وہ اسے کوئی ضمانت (Collateral)

فراہم کریگا۔ لگتا ہے کہ جس طرح ایسی شرط لگانا جائز ہے، اسی طرح مذکورہ شرط لگانا بھی جائز ہے۔

فائدہ: اس جواب سے یہ بات بھی معلوم ہوئی کہ بیع کے اندر ہر طرح کی شرط لگانا جائز نہیں، بلکہ بعض شرطیں لگانا جائز بھی ہے چنانچہ فقہاء کرام نے فرمایا ہے کہ بیع کے اندر تین طرح کی شرائط لگانا جائز ہے۔

۱۔ وہ شرط جو مقتضائے عقد کے مطابق ہو یعنی خود عقد کی حقیقت اس شرط کے پائے جانے کا تقاضا کرتی ہو جیسے بائع (Seller) کوئی چیز اس شرط پر فروخت کرے کہ خریدار جب تک ادائیگی نہیں کریگا، وہ بیچی گئی چیز (Sold Commodity) اس کے حوالے نہیں کریگا۔

۲۔ وہ شرط جو ملائم عقد ہو یعنی اس عقد کو پختہ کرنے کے لئے اس کا لگانا مناسب ہو جیسے کوئی شخص یہ شرط لگائے کہ میں اپنا سامان اس شرط پر ادھار فروخت کروں گا کہ خریدار اس کی قیمت کے بدلے کوئی ضامن (Guarantor) دے یا رہن (Mortgage) رکھوائے۔

۳۔ وہ شرط جو تاجروں کے عرف میں عقد کے اندر داخل سمجھی جاتی ہو جیسے کوئی شخص بازار سے قالین اس شرط پر خریدے کہ دکاندار یہ قالین خریدار کے ہاں لگا کر بھی دیگا۔ صدقے (Charity) کا التزام (Undertaking) کرانے کی شرط مذکورہ بالا اقسام میں سے دوسری قسم میں داخل ہے، اس لئے یہ جائز ہے۔

کیا صدقہ بینک کے ذریعے کرنا ضروری ہے؟

سوال ۱۳:

اس میں یہ فرق سمجھائی گویا جاتا ہے کہ یہ صدقہ بقیات کے واسطے ہے۔" نیز
جائے گا۔ کیا ایسی شرط لگانے کی اجازت ہے؟
جواب:

بینک کے خیالاتی فنڈ میں رقم جمع کرنے کا التزام محض اس لئے کرنا چاہتا ہے
تاکہ اس بات کا اطمینان ہو کہ وہ لاہ فارغ نہ ہو یہ صدقہ کیا ہے گویا اس التزام کے
ذریعے کفالت پر کوئی فی ذمہ داری نہیں آتی جتنی جاتی ہو کہ اس ذمہ داری کی نواختی ہو چکی
ہو گیا جاتا ہے جو پیسے اس نے اپنے ذمہ لے لیے اور یہ تدبیر اس لئے اختیار کی گئی ہے
تاکہ اس کی وجہ سے بینک کے لئے اپنے اقرضہ وصول کرنا آسان ہو گویا یہ شرط لگانا بھی
ایسا ہی ہے جیسے کفالت سے کوئی ضمانت (Collateral) لینا جس وجہ سے کو ضمانت
کی طرح بینک یہ صدقہ بھی وصول کرنے کے بعد سے اپنی آمدنی میں اضافی فائدہ حاصل کرے گا
بلکہ اسے صدقہ کے شرعی مصادر میں سے بھی ترجیح دینے کا پابند ہوتا ہے گویا یہ آپ اس
شرط ہے جو مقدمہ ملائم (Relevant) ہے اور مذکورہ تفصیل سے یہ بات معلوم ہوئی
کہ ایسی شرط جو مقدمہ کے اندر تاکید پیدا کرتی ہو اس کے ملائم ہوا سکا گا: چاہے

کیا یہ التزام بذریعہ عدالت نافذ کرنا جائز ہے؟

سوال ۱۴:

اگر کابینہ اس التزام کو پورا نہ کرے تو بینک بذریعہ عدالت اسے نافذ کرانے
کا حق رکھتا ہے کیا اسے التزام کو بذریعہ عدالت نافذ کرنا جائز ہے؟

جواب:

اگرچہ احناف کے نزدیک تو یہ التزام (Undertaking) پورا کرنا قضاء (بذریعہ عدالت) ضروری نہیں لیکن بعض مالکیہ کے ہاں اسے قضاء (یعنی بذریعہ عدالت) بھی نافذ کرایا جاسکتا ہے چونکہ بینکوں کے معاملات میں اسے بذریعہ عدالت نافذ کرانے کی ضرورت ہوتی ہے لہذا اس صورت میں مالکیہ کے اس قول کو اختیار کرنے کی گنجائش ہے (۱) خصوصاً جبکہ اس کا تعلق مالی معاملات سے ہے اور حضرت مولانا اشرف علی تھانوی رحمہ اللہ نے امداد الفتاویٰ میں ضرورت کے وقت بعض مالی معاملات میں مالکیہ کے قول کو اختیار کرنے کی اجازت دی ہے۔ (۲)

کیا کلائنٹ خود اپنے آپ کو سامان بیچ سکتا ہے؟

سوال ۱۵:

جب کلائنٹ بینک کے وکیل (Agent) ہونے کی حیثیت سے مطلوبہ سامان خرید لیتا ہے پھر بینک کو اطلاع دیتا ہے اس کے بعد بینک اسے سامان بیچتا ہے اور وہ خریدتا ہے۔ کیا ایسا ہو سکتا ہے کہ جس طرح وہ بینک کے وکیل ہونے کی حیثیت سے سامان خریدتا ہے اسی طرح بینک کے وکیل ہونے کی حیثیت سے اپنے آپ کو بیچ دے اور پھر خود ہی خریدے (یعنی بینک کے وکیل ہونے کی حیثیت سے بائع (Seller) ہو اور خود ذاتی حیثیت (Personal Capacity) میں اسے خریدے۔

(۱) بتحریر الکلام فی مسائل الالتزام ص ۹۷

(۲) امداد الفتاویٰ ج ۳ ص ۳۹۵

جواب:

سب سے پہلے یہ سمجھئے کہ خرید و فروخت میں حقوق اور ذمہ داریاں (Liabilities) مَوَکِل (Principal) کے ساتھ ساتھ وکیل کی طرف بھی لوثی ہیں مثلاً اگر زید خالد کے وکیل ہونے کی حیثیت سے کوئی سامان خریدتا ہے تو دکاندار جس طرح خالد سے سامان کی قیمت کا مطالبہ کر سکتا ہے اسی طرح زید سے بھی مطالبہ کر سکتا ہے، لہذا اگر وہ زید سے مطالبہ کرے تو اس مطالبے کے بعد زید پر لازم ہوگا کہ وہ اس سامان کی قیمت ادا کرے۔

شریعت کا ایک دوسرا اصول یہ ہے کہ خرید و فروخت کے اندر ایک ہی شخص پر دونوں فریقوں کی ذمہ داریاں نہیں ڈالی جاسکتیں۔

لہذا اندوہ صورت میں اگر کلائنٹ بینک کے وکیل کی حیثیت سے خود اپنے آپ کو سامان بیچتا ہے تو اسکا یہ مطلب ہوگا کہ اس پر بائع (Seller) اور خریدار (Buyer) دونوں کی ذمہ داریاں ڈال دی گئیں اور ایسا کرنا شرعاً جائز نہیں لہذا کلائنٹ مطلوبہ سامان کی خریداری کے بعد خود اپنے آپ کو سامان نہیں بیچ سکتا بلکہ اس پر لازم ہے کہ بینک ہی سے باقاعدہ ایجاب و قبول (Offer & Aceptatnce) کے ذریعے مطلوبہ سامان خریدے۔

کیا انوائس کلائنٹ کے نام بنائی جاسکتی ہے؟

سوال ۱۶:

اگر کلائنٹ بینک کے وکیل کی حیثیت سے خریداری کر رہا ہے اور اصل خریدار بینک ہے تو پھر خریداری کی انوائس بینک کے نام پر ہونی چاہئے حالانکہ عام طور پر یہ

انوائس کلائنٹ کے نام ہوتی ہے تو کیا ایسا کرنا جائز ہے کہ خریدار کوئی اور ہو اور انوائس کسی اور کے نام ہو؟

جواب:

بہتر تو یہ ہے کہ انوائس بینک کے نام ہو لیکن جیسا کہ مراہجہ کے عملی طریقہ کار کی تفصیل سے ذیل میں بیان کیا گیا کہ اس طرح کرنے سے ٹیکس کے مسائل پیش آتے ہیں، اسلئے انوائس بھی کلائنٹ کے نام بنائی جاتی ہے۔ اور شرعاً بھی اس بات کی گنجائش ہے کہ انوائس کلائنٹ کے نام ہو۔ (۱)

اسے بذریعہ مثال یوں سمجھا جاسکتا ہے۔ زید کو ایک کتاب کی ضرورت ہے لیکن وہ خود بازار جا کر خریدنے کے بجائے خالد سے کہتا ہے کہ میرے لئے بازار سے فلاں کتاب خرید کر لاؤ۔

خالد بازار جا کر خریداری کے وقت دو طریقے اختیار کر سکتا ہے۔

(۱) دکاندار سے یہ بھی کہہ سکتا ہے کہ فلاں شخص کو فلاں کتاب کی ضرورت ہے اور انہوں نے مجھے یہ کتاب خریدنے کے لئے بھیجا ہے۔ آپ براہ کرم مجھے یہ کتاب دیکر فلاں کے نام پر رسید بنادیں۔

(۲) دوسری صورت یہ ہے کہ وہ دکاندار سے کوئی تفصیل ذکر نہ کرے بلکہ صرف اسے یہ کہے کہ مجھے فلاں کتاب دیدیں۔ دکاندار اسے کتاب دیکر خریداری کی رسید اسی کے نام پر بنادے۔

(۱) یہاں یہ وضاحت ضروری معلوم ہوتی ہے کہ بعض اداروں اور افراد کی کوششوں کے سبب اسلامی بینکوں کے ذریعے کئے جانے والے مراہجہ کے معاملات کو بعض محصولات (مثلاً سیلز ٹیکس) سے چھوٹ دیدی گئی ہے۔ اب اگر انوائس بینک کے نام بھی ہو تو بھی کوئی اضافی اخراجات برداشت نہیں کرتا ہوں گے، تاہم انوائس کلائنٹ کے نام ہونے کی گنجائش بہر حال ہے۔

یہ دونوں صورتیں جو تازہ ہیں۔ اور دوسری صورت کے جائز ہونے کی وجہ یہی ہے جو گذشتہ سوال کے جواب میں بیان ہوئی کہ خرید و فروخت کے معاملے میں حقوق دوسرے داریوں کی شکل میں ملتی ہیں لہذا چونکہ اس میں کوئی ایسی چیز نہیں ہے جو اس کے لئے لازم ہو۔ اس لئے اس کے لئے کوئی ایسا طریقہ کار بھی جائز ہے۔

کیا قبضہ کئے بغیر مراہجہ کیا جاسکتا ہے؟

سوال ۷۱:

کلائنٹ نے بینک کے اکاؤنٹ کی حیثیت سے سامان خریدنا لیکن ابھی تک قبضہ نہیں کیا تھا کہ اسے فوراً آگے بیچنے کی ضرورت پیش آگئی تو کیا اس طرح وہ خریداری کے فوراً بعد قبضہ کرنے سے پہلے بینک سے مراہجہ کر کے سامان آگے بیچ سکتا ہے۔

جواب:

کلائنٹ خریداری کے بعد جب تک اس پر قبضہ نہ کر لے، اس پر مراہجہ نہیں ہو سکتا۔ لہذا اسے آگے بھری فروخت کرنا ہو تو مطلوبہ سامان پر فوری قبضہ کر کے بینک کو اس کی اطلاع (Declaration) دے کر جس نے آپ کے اکاؤنٹ کی حیثیت سے اس پر قبضہ کر لیا ہے اور پھر ایجاب اقوال (Offer & Acceptance) کے ذریعے اس سامان پر مراہجہ ہونے کے بعد اسے آگے فروخت کیا جا سکتا ہے۔

کیا مراہجہ سے پہلے سامان آگے بیچا جاسکتا ہے؟

سوال ۱۸:

بعض مرتبہ کلائنٹ سامان پر قبضہ کر لیتا ہے اور اس کے بعد اسے فوری طور پر

خریداری کرنے والا کوئی گاہک مل جاتا ہے، کیا اس کے لئے یہ جائز ہے کہ وہ اپنے گاہک و بیچنے کے بعد بینک سے مراہجہ کرے؟

یہ بات پیش نظر رہے کہ بعض دفعہ اس میں یہ مشکل پیش آتی ہے کہ فوری طور پر نہ بیچنے کی صورت میں گاہک ہاتھ سے نکل جاتا ہے جبکہ بینک کو متعلقہ سامان پر قبضہ کرنے کی بذریعہ لیسر پینڈ اطلاع دینا اور پھر ایجاب و قبول کے کاغذات (Documents) پر دستخط کرانے میں کچھ وقت لگتا ہے خصوصاً جبکہ کلائنٹ کی کمپنی کا ڈائریکٹر یا جسے دستخط کرنے کا اختیار ہو وہ ہر وقت موجود نہ ہو۔

جواب:

بینک سے مراہجہ کرنے سے پہلے تو کلائنٹ کے لئے یہ سامان آگے بچنا جائز نہیں کیونکہ مراہجہ ہونے سے پہلے وہ اس سامان کا مالک نہیں بنا بلکہ ابھی تک یہ سامان بینک کی ملکیت میں ہے۔

جہاں تک ذکر کردہ مشکل کا تعلق ہے تو اگر کہیں واقعہ ایسی مجبوری پیش آجائے تو فوری طور پر تو باقاعدہ کاغذات (Documents) کے ذریعے اطلاع (Declaration) اور ایجاب و قبول کے بجائے زبانی طور پر یہ سب کام کئے جاسکتے ہیں اور اس کے بعد سامان آگے بیچا جاسکتا ہے۔ البتہ بعد میں اسی تاریخ کے مطابق اطلاع اور ایجاب و قبول کے کاغذات پڑ کر نا ضروری ہیں۔

لیکن یہاں دو باتیں پیش نظر رہنی چاہیں۔

۱۔ صرف مجبوری کے مواقع پر ایسا کیا جائے، اسے عام پریکٹس نہ بنایا جائے۔ اسلئے کہ اگرچہ شرعاً معاملات کا تحریری طور پر انجام دینا ضروری نہیں لیکن بینک کے عرف میں کوئی معاملہ اس وقت تک معتبر نہیں ہوتا جب تک کہ وہ تحریری شکل میں نہ ہو نیز آڈیٹر

بھی آڈٹ کرتے وقت کاغذات ہی پر متبذّر کرتا ہے۔ روپائی نقد کو کاٹتے ہیں۔ اس بات پر یقین رکھنا کہ اس بات کا کوئی امکان ہے کہ بعض مرتبہ کاغذات صحیح تاریخ کے مطابق نہ (Fill) نہ ہوں جنسی وجہ سے متعدد مسائل نکل سکتے ہیں۔

۴۔ عام پر یقین بنانے کی صورت میں اس بات کا بھی امکان ہے کہ بعض مرتبہ زبانی طور پر بھی یہ مراحل (Stages) کا جو منہ پا میں۔ اگر ایسا ہو اور پھر کل کنند نے یہ سامان آگے بچھ دیا تو شرعی اعتبار سے یوں سمجھ جائیگا کہ کلا کنند نے ایسا سامان فروخت کر دیا ہے جبکہ وہ ابھی تک مالک نہیں بنا۔ غرض ہے کہ ایسا کرنا جائز نہیں۔

اگر مرابحہ سے پہلے کلا کنند نے سامان بیچ دیا یا استعمال کر کے ختم کر دیا تو کیا حکم ہے؟

سوال ۱۹:

گفتہ سوال اجاب میں اتنی بات تو مفہوم ہوئی کہ مرابحہ ہونے سے پہلے کلا کنند کے لئے سامان کے بیچنا جائز نہیں۔ سوال یہ ہے اگر کلا کنند نے ایسا کر دیا تو اس صورت میں شرعی قطعہ کیا ہے؟

جواب:

جس طرح کلا کنند کے لئے سامان مرابحہ نہ ہوتا ہے خریدنے سے پہلے آگے فروخت کرنا جائز نہیں اسی طرح اسے اپنے استعمال میں لانا بھی جائز نہیں۔ لہذا یہ وہ دونوں صورتوں میں کوئی بھی صورت ہو یعنی کلا کنند کے لئے سامان نہ پختہ سامان آگے یا اسے استعمال کرتے ہوئے (Consume) اسے دینے والوں صورتوں میں دو اس سامان کی بازاری قیمت (Market Value) کا نصف ہوگا۔

اسے بذریعہ مثال یوں سمجھا جاسکتا ہے کہ مثلاً بینک نے ایک چیز سو روپے میں خریدی اور کلائنٹ کے ساتھ یہ طے ہوا تھا کہ بینک اسے ایک سو دس روپے میں فروخت کر دے گا لیکن ابھی مراہجہ نہیں ہوا تھا کہ کلائنٹ نے اسے آگے بیچ دیا یا استعمال کر کے ختم (Consume) کر دیا تو دیکھا جائیگا کہ اس وقت مارکیٹ میں اس کی قیمت کیا ہے۔ فرض کریں کہ مارکیٹ میں اس کی موجودہ قیمت ایک سو پندرہ روپے ہے تو اب کلائنٹ بینک کو ایک سو دس روپے کے بجائے ایک سو پندرہ روپے دینے کا پابند ہوگا۔

کیا وعدہ کو بذریعہ عدالت پورا کرایا جاسکتا ہے؟

سوال ۲۰:

مراہجہ کرتے وقت بینک سپلائر سے سامان خریدنے سے پہلے کلائنٹ سے یہ وعدہ لیتا ہے کہ اگر بینک نے مطلوبہ سامان خرید لیا تو کلائنٹ پر لازم ہوگا کہ وہ یہ سامان بینک سے خریدے گا۔ یہ وعدہ ایسا ہوتا ہے کہ اس میں بینک کو یہ حق حاصل ہوتا ہے کہ بذریعہ عدالت پورا کرائے۔ نیز اس وعدے کے دوران کلائنٹ یہ بھی التزام (Underatking) کرتا ہے کہ اگر اس نے وعدہ پورا نہ کیا اور بینک کو سامان مارکیٹ میں بیچنا پڑا اور وہ کم قیمت پر فروخت ہوا تو کلائنٹ حقیقی نقصان یعنی قیمت کا فرق (Difference) ادا کریگا کیا ایسا کرنا جائز ہے؟

جواب:

چونکہ بینک کا معاملہ عام دکانداروں جیسا نہیں کہ وہ سامان رکھ کر بیٹھ جائے اور پھر آنے والے گاہکوں کو بیچے، بلکہ وہ صرف اس وقت سامان خریدتا ہے جب کوئی کلائنٹ اس سے سامنے یہ ارادہ ظاہر کرتا ہے کہ میں آپ کے ذریعے سامان خریدنا چاہتا

[illegible]

جہاں شہ اس وحدہ کے پورا کرنے کا تعلق ہے تو اس میں تو سب فقہاء و علماء کا اتفاق ہے کہ وحدہ پورا کرنا مکرمہ اخلاق میں داخل ہے اور شرعاً ایک پسندیدہ عمل ہے۔ قرآن مجید میں بھی وعدہ کرنا پورا کرنے کی تاکید آئی ہے۔ چنانچہ ارشاد باری ہے:

تَوَفَّيْهِ اِنْ تَعْلَمُ مَا كَانَتْ مَكْرُوهًا (میں امرائے قیل)

وہودی پورہ اکروہ یا اشہ و ہودی کے بارے میں پوچھا جائیگا۔

اور بہت سے منتفی لفظیات گرامر نے فرمایا ہے کہ ضرورت کے وقت وعدہ کو قضا:

یعنی چاروں حد الٹ بھی پورا کر لیا جاسکتا ہے۔ (۱)

ندور و محاط میں وعدے کو پورا کرنے کی ضرورت واضح ہے، اس لئے ان جیسے معاملات میں وعدہ کو بذریعہ عدالت نافذ کرانے کی اجازت دی گئی ہے۔

اسلامی بینکوں کو انشورنس کی اجازت کیوں دی گئی؟

جوان ۲۱۔

اپنی دلت مرانجھ میں عام طور پر باہر سے آنے والے مال کی انشورنس کر لی جاتی ہے۔ حالانکہ انشورنس کا مفاد شرمناک جانتا ہے۔ اسلامی بینکوں کو اس کی اجازت کیوں دی گئی؟

جواب:

اسماء جینگل میں جس انشورنس کی ضرورت پڑتی ہے بھلا پاکستان کے

فتویٰ کے مطابق وہ ہر حال میں ناجائز ہے اور حاجت کے وقت بھی اسے اختیار کرنے کی اجازت نہیں البتہ بعض عرب علماء مالی معاملات میں حاجت کے وقت اس کی اجازت دیتے ہیں۔

اسلامی بینکوں کو فی الحال ضرورت کے وقت انشورنس کرائیکی جو اجازت دی گئی ہے وہ ان عرب علماء کے موقف کو اختیار کرتے ہوئے دی گئی ہے کہ جب تک انشورنس کا شرعی متبادل تکافل عملی طور پر ممکن نہیں ہو جاتا اس وقت تک ان کے لئے اپنے ان اثاثہ جات کی انشورنس کرائیکی گنجائش ہے جس کی انشورنس کرنا قانونی طور پر ضروری ہے، انشورنس کے سلسلے میں عرب علماء کے اس موقف کو اختیار کرنا ضرورت پیش آئی کہ قانونی طور پر بینک کیلئے اپنے جامد اثاثہ جات کی انشورنس کرنا ضروری ہے اس کے بغیر بینکنگ کی اجازت نہیں ہے۔ اب ہمارے سامنے دو راستے ہیں ایک راستہ تو یہ ہے کہ ہم انشورنس نہ کرائیں جس کا نتیجہ یہ ہے کہ ہم اسلامک بینکنگ ہی نہ کریں اور لوگ جس طرح سودی اور دیگر ناجائز معاملات میں مبتلا ہیں وہ اسی میں مبتلا رہیں۔ جب کہ دوسرا راستہ یہ ہے کہ جب تک تکافل کی عملی صورت سامنے نہیں آتی اس وقت تک عرب علماء کے مذکورہ موقف کو اختیار کرتے ہوئے عارضی طور پر انشورنس کی اجازت دیدیجائے اور اسلامی بینک قائم کر کے لوگوں کو سود اور دیگر ناجائز معاملات سے بچانے کی کوشش کی جائے۔

ظاہر ہے ان دونوں راستوں میں سے دوسرا راستہ زیادہ بہتر ہے کہ سود اور دیگر ناجائز معاملات سے جس قدر بچا جاسکتا ہے اس قدر بچا جائے اور جو کمی اس نظام میں رہ گئی ہے مثلاً انشورنس اس کا متبادل تلاش کرنا کوشش کی جائے۔

اب الحمد للہ انشورنس کے شرعی متبادل ”تکافل“ کی عملی صورت سامنے آگئی

ہے۔ ایک مکافض کمپنی نے پاکستان میں جہاں کام شروع کر دیا ہے اور دیگر کمپنیاں بھی کام شروع کرنے والی ہیں اور اسلامی بینک انٹرنیشنل چھوڑ کر مکافض اختیار کر رہے ہیں۔ رفت رفت یہ مشکل انشاء اللہ دور ہو جائے گی۔

کیا نفع متعین یعنی فیکس کرنے سے سود بن جاتا ہے؟

سوال ۲۲:

یہ تصور عام ہے کہ مرنفع فیکس (FIX) ہو جائے تو وہ سود بن جاتا ہے، چنانچہ کنوینشنل بینکوں کی فنانسنگ کو ناجائز سمجھنے کی ایک وجہ بعض لوگ یہ بیان کرتے ہیں کہ اس میں نفع فیکس ہوتا ہے جو کہ شرعاً ناجائز ہے۔

سوال یہ ہے کہ اسلامی بینک بھی مراودہ میں اپنے کلائنٹس سے فیکس (FIX) نفع فیصد کے حساب سے لینا ہے تو کیا اس طرح اسلامی بینک کا یہ معاملہ ناجائز نہیں ہو جاتا؟
جواب:

جو سود کنوینشنل بینکوں میں روئے ہو، وہ رہا القرض (قرض والا سود) کہلاتا ہے جسکی حقیقت ان الفاظ میں بیان کی ہے:

”کل قرض جزئ منقعة فهو ربا“ (۱)

ہر وہ قرض جس میں اضافہ مشروط ہو، وہ سود کہلاتا ہے۔

اس سے معلوم ہوا کہ سود ہونے کیلئے بنیادی طور پر دو شرائط کا پایا جانا ضروری ہے۔

(۱) معاملہ قرض کا ہو۔

(+) قرض اس شرط پر دیا جائے کہ مقرض (Debtor) یہ قرض کچھ ادا کرنے کے ساتھ واپس کرے گا۔

گویا قرض پر دیئے جانے والے اضافے کے سود ہونے کیلئے صرف اتنا ضروری ہے کہ وہ مشروط (Conditional) ہو یعنی قرض کا معاملہ کرتے وقت یہ شرط لگائی گئی ہو کہ مقرض کچھ اضافہ کے ساتھ واپس کرے گا، یہ ضروری نہیں کہ وہ اضافہ متعین ہو۔

اس سے معلوم ہوا کہ متوقع بینکوں کی فنانسنگ سوئی معاملات میں اس لئے داخل ہے کہ اس میں کلاحت کو اس شرط پر قرض دیا جاتا ہے کہ وہ اضافے کے ساتھ واپس کرے گا۔ اس وجہ سے داخل نہیں کہ یہ اضافہ متعین اور فیکس (Fix) ہوتا ہے۔ چنانچہ آئندہ کمر کھو رہے اس شرط پر قرض دیتا ہے کہ بکر اس کے بدلے سود اپنے پر کچھ اضافہ کر کے واپس کرے گا تو یہ معاملہ "سودی" ہو جائیگا خواہ یہ بات طے نہ ہو کہ اضافہ کتنا ہوگا۔

لہذا عام لوگوں کے ذہنوں میں موجود یہ تصور درست نہیں کہ جب نفع فیکس ہو جائے تو وہ سود ہوتا ہے بلکہ سود ہونے کیلئے اس حقیقت کا پایا جانا ضروری ہے جو ایسی نو پر جان کی گئی۔

اب یہ سمجھئے کہ مراعات کے ذریعے اسلامی بینک جو معاملہ کر رہا ہوتا ہے وہ قرض کا نہیں ہوتا بلکہ خرید و فروخت (Sale) کا ہوتا ہے جس میں اسلامی بینک ایک متعین چیز کا تحت کو بیچ (Sell) رہا ہوتا ہے اور یہ بات اس رسالے کے شروع میں بیان ہوئی کہ مراعات کی وہ قسم ہے جس میں بیچنے والے (Seller) پر یہ لازم ہوتا ہے کہ وہ خریدار (Buyer) کو یہ بتائے کہ اسے یہ چیز کتنے میں چاہی اور وہ اس پر کتنا نفع لے رہا ہے، گویا اسلامی بینک کے لئے یہ ضروری ہے کہ وہ مراعات میں فیکس (Fix) نفع لے کر سود ہونے سے فروخت کرے۔ اگر وہ ایسا نہیں کرے گا تو شرعاً یہ

معاملہ مراہجو کا نہیں رہیگا جبکہ فریقین نے باہمی طور پر مراہجو کا معاملہ طے کیا تھا۔

خلاصہ یہ کہ اولیٰ تو یہ تصور ہی غلط ہے کہ نفع متعین (Fix) کرنا جائز نہیں اور دوسری بات یہ ہے کہ کنوینشنل بینک اور اسلامی بینک کے معاملات کی حقیقت میں بہت بڑا فرق ہے لہذا مراہجو میں متعین نفع لینے کو مذکورہ غلط تصور پر قیاس نمر کے ناجائز کہنہ برگز اور مستثنیٰ۔

ایل سی چار جزی لینے کا حکم

سوال ۲۳:

امپورٹ مراہجو میں کنوینشنل بینکوں کی طرح اسلامی بینک بھی ایل سی جاری کرنے پر نہیں لیتے ہیں حالانکہ انہیں بینک اپنے کلائنٹ کے لئے گارنٹی (Guarantee) جاری کرتے ہیں اور گارنٹی کے بارے میں شریعت کا اصول یہ ہے کہ اس کی اجرت لینا جائز نہیں۔ کیا اس صورتحال میں اسلامی بینکوں کیلئے ایل سی کے چار جزی لینے جائز ہے؟

جواب:

ایل سی کھولنے کی قیمتیں وصول ہیں۔

(۱) ذریعہ وار جن ایل سی: ایسی ایل سی جس میں بینک ایل سی کھولنے وقت کلائنٹ سے کچھ نہیں لیتا بلکہ ساری ادائیگی بعد میں کیجاتی ہے۔

(۲) مارجن ایل سی: ایسی ایل سی جس میں بینک منکوائے جانے والے سامان کی قیمت کا کچھ حصہ لیتا ہے۔ اس صورت میں قیمت کا جتنا حصہ لیا جائے، اتنے فیصد پر ایل سی کھلنا کہتے ہیں مثلاً اگر کل قیمت کا بیس (۲۰) فیصد ادائیگی کر کے ایل سی

کھولانی گئی تو کہا جائیگا کہ بیس (۲۰) فیصد مارجن پر ایل سی کھولانی گئی۔

(۳) فل مارجن ایل سی۔ ایسی ایل سی جس میں بینک ایل سی کھولتے وقت

کلائنٹ سے سامان کی پوری قیمت لے لیتا ہے۔

پہلی اور دوسری قسم کی ایل سی میں اسلامی بینک ایل سی کھولتے وقت کلائنٹ سے ایجنسی ایگریمنٹ کرتا ہے۔ اسکی وجہ سے کلائنٹ بینک کے وکیل ہونے کی حیثیت سے سامان خریدتا ہے اور اصل خریدار خود بینک ہوتا ہے۔

اگر زیر مارجن پر ایل سی ہو تو اس صورت میں یہ بات بالکل واضح ہے کہ پورے سامان کا خریدار بینک ہوتا ہے اور اگر مارجن پر ایل سی کھولی جائے تو اس صورت میں بھی سارا سامان بینک خود خریدتا ہے البتہ کلائنٹ سے مراہجہ کرتے وقت مارجن کی رقم قیمت کا نقد حصہ بن جاتی ہے اور بقیہ قیمت قسطوں میں (یا یکمشت) وصول کی جاتی ہے۔ مذکورہ دونوں صورتوں میں بینک کلائنٹ کی طرف سے ایکسپورٹر کو کوئی کارئی فراہم نہیں کر رہا ہوتا بلکہ شرعی نقطہ نظر سے اسکی حیثیت یہ بنتی ہے کہ خریدار بائع کو یہ کارئی دے رہا ہے کہ تم فلاں سامان مجھے بیچ دو تو میں اسکی قیمت کی ادائیگی کا ضامن ہوں۔

اگر فل مارجن پر ایل سی کھولی گئی تو اسکی دو صورتیں ہو سکتی ہیں:-

(۱) بینک ایل سی کھولتے وقت کلائنٹ سے ایجنسی ایگریمنٹ کر لے اور

سارا سامان خود خرید لے البتہ مطلوبہ سامان آنے کے بعد کلائنٹ سے مراہجہ متخذہ (Spot Murabaha) کر لے۔ اس صورت میں بھی بینک کلائنٹ کی طرف سے ایکسپورٹر کو کوئی ضمانت فراہم نہیں کریگا اور اسکا حکم بھی وہی ہوگا جو کہ مذکورہ بالا دو صورتوں کا بیان کیا گیا۔

(۲) ایل سی کھولتے وقت ایجنسی ایگریمنٹ نہ کیا جائے اور سامان کا خریدار

کلائنٹ ہو۔ اس صورت میں بینک اپنے کلائنٹ و صرف وکالت اور کفالت کی خدمات فراہم کریگا۔ وکالت کی وجہ سے امپورٹر کا وکیل بن کر ایکسپورٹر سے معاملات کریگا جبکہ کفالت کی وجہ سے امپورٹر کی طرف سے ایکسپورٹر کو کارروائی فراہم کریگا۔

وہ صورتیں جن میں بینک خود خریدار ہوتا ہے، ان میں اسلامی بینک ایل سی کھولنے اور اس پورے معاملے کو انجام دینے میں ہونے والے اخراجات و سامان کی لاگت (Cost) میں شامل کر سکتا ہے۔ اور وہ صورت جس میں اسلامی بینک وکالت اور کفالت (Guarantee) کی خدمات انجام دیتا ہے تو اسکے بارے میں اصل حکم یہ ہے کہ بینک کے لئے وکالت (Agency) کی اجرت لینا جائز ہے لیکن کفالت یعنی گارنٹی کی اجرت لینا جائز نہیں۔ چونکہ بینک یہ دونوں خدمات ایک ہی معاملے (یعنی ایل سی کھولنے) کے نتیجے میں انجام دیتا ہے تو یوں کہا جاسکتا ہے کہ اسلامی بینک ایل سی کھولنے کے نتیجے میں کلائنٹ کو دو خدمات فراہم کرتا ہے جن میں سے ایک کی اجرت لینا جائز ہے اور دوسرے کی اجرت لینا جائز نہیں۔

اب اگر اس مجموعی عقد کے نتیجے میں بینک کلائنٹ سے کوئی اجرت لیتا ہے تو تصحیحاً للعقد (یعنی عقد کو صحیح کرنے کیلئے) یہ کہا جاسکتا ہے کہ لی گئی یہ اجرت صرف وکالت کی اجرت ہے اسلئے کہ فقہاء کرام نے ایسی متعدد مثالیں بیان فرمائی ہیں، جہاں کسی عقد کی دو صورتیں فرض کی جاسکتی ہیں، ایک صورت کے اعتبار سے وہ عقد ناجائز قرار پاتا ہے جبکہ دوسری صورت کے لحاظ سے وہ جائز ہوتا ہے لیکن انہوں نے تصحیحاً للعقد اس عقد کی وہ صورت فرض کی جس سے اس عقد کے کرنے گنجائش معلوم ہوئی مثلاً شریعت کا یہ قانون ہے کہ اگر سونے کی سونے کے بدلے میں یا چاندی کی چاندی کے بدلے میں بیع (Sale) کی جائے تو دونوں طرف سے برابری ضروری ہے، کمی بیشی

جائز نہیں لیکن فقہاء کرام نے یہ مسئلہ بھی ذکر فرمایا ہے کہ اگر کسی شخص نے دو دینار اور ایک درہم دیکر اسکے بدلے ایک دینار اور دو درہم خرید لئے تو یہ معاملہ جائز ہوگا۔ (دینار سونے کے سکے کو کہتے ہیں جبکہ درہم چاندی کے سکے کو) اس معاملے میں اگر یوں سمجھا جائے کہ ایک طرف سے ایک دینار دیا گیا گویا ایک طرف سے زیادہ سونا دیا گیا اور دوسری طرف سے کم۔ اسی طرح درہم کی صورت میں ایک فریق نے ایک درہم دیا اور دوسرے فریق نے دو درہم دیئے گویا ایک فریق نے کم چاندی دی اور دوسرے فریق نے زیادہ۔

اب اگر یہ فرض کیا جائے کہ اس معاملہ میں ایک دینار کا تبادلہ (Exchange) دو دینار کے بدلے ہوا ہے اور ایک درہم کا تبادلہ دو درہم سے ہوا ہے تو یہ معاملہ ناجائز قرار پائیگا کیونکہ یہاں دونوں طرف سے عوض میں برابری نہیں، لیکن اگر یوں فرض کیا جائے کہ ایک طرف سے دیئے گئے دو دینار دوسرے فریق کی طرف سے دیئے دو درہم کے مقابلے میں ہیں اور دوسرے فریق کی طرف دیا گیا ایک دینار پہلے فریق کے ایک درہم کے مقابلہ میں ہے گویا یہاں سونے کا سونے سے اور چاندی کا چاندی کے مقابلہ میں تبادلہ نہیں ہوا بلکہ سونے کا چاندی کے مقابلہ میں تبادلہ (Exchange) ہوا ہے، اور جب سونے کا چاندی سے یا چاندی کا سونے سے تبادلہ ہو تو کمی بیشی جائز ہے، گویا دوسری طرح فرض کرنے سے یہ صورت جائز ہو جائیگی۔

اس کے علاوہ فقہاء کرام نے اور بھی مثالیں ذکر فرمائی ہیں جہاں اس طرح فرض کر لینے سے معاملہ جائز قرار پاتا ہے (۱)

(۱) ملاحظہ فرمائیے الہدایۃ، کتاب الصلح و کتاب الاجارۃ، البحر الرائق، کتاب البیوع و کتاب الرهن، رد المحتار، کتاب البیوع و کتاب الصلح، بدائع الصنائع، کتاب الاجارۃ، المغنی، کتاب البیوع، مسألة لا یجوز بیع اللحم بالجوان.

لینڈ انڈور و صورت میں بھی اگر یہ سمجھا جائے کہ وہی غلیٰ تجارت کے بارے میں یہ سمجھ جائیگا کہ یہ وکالت نے متاثر ہے مگر ہے کلائنٹ (کاروباری) کے مقابلے میں نہیں تو اسلامی بینک کے لئے ایسی ہی کی تجارت میں جائز ہوگا۔

کیا قبل از وقت ادائیگی کی صورت میں کلائنٹ کو

رعایت (Rebate) دی جا سکتی ہے؟

سوال ۲۴:

اگر کوئی کلائنٹ مقررہ مدت سے پہلے ادائیگی کر دے تو بعض اسلامی بینک اسے رعایت (Rebate) کے نام پر رقم وصول کرتے ہیں۔ کیا اسلامی بینک کے لئے یہ مکروہ جائز ہے؟

جواب:

اگر مبراہی کرتے وقت یہ بات ہے کہ اگر کلائنٹ وقت سے پہلے ادائیگی کرے گا تو بینک اسے رعایت لینے کا پابند ہوگا تو پھر یہ معاملہ جائز نہیں ہے اگرچہ اسے سے ملے نہ ہو بعد وقت سے پہلے ادائیگی کرنے کی وجہ سے بینک خاصاً اچھا صوابہ پر (On its Sole discretion) کلائنٹ کو کچھ رعایت دے دے تو اسے کتنا ہے البتہ اس کی مشغولیت نہ ہونے اور کلائنٹ کو یہ بتا دیا جائے کہ یہ رعایت اس کا استحقاق (Right) نہیں بلکہ بینک کی طرف سے اس کے ساتھ رعایت ہے۔

اس کی وجہ یہ ہے کہ مبراہی عمل ہو جانے کے بعد لینے والے سولہ (Solo Goods) کی قیمت کا اس پر قرض ہو جاتی ہے۔ اور قرض کے بارے میں شریعت کا اصول یہ ہے کہ چاہے وہ وقت سے جیسے ہو جائے یا نہ وقت لیا گیا جائے یا نہ کیا

سے س کی ادائیگی میں تاخیر ہو جائے قرض کی مقدار میں کوئی فرق نہیں آتا۔ چنانچہ جس طرح قرض کی ادائیگی میں تاخیر ہونے پر قرض خواہ (Creditor) کو زیادہ رقم لینے کا حق حاصل نہیں (کیونکہ یہ سود کے ذمہ میں داخل ہو جاتا ہے) اسی طرح وقت سے پہلے ادائیگی کرنے کی صورت میں مقروض کو کچھ رقم معاف کرانے کا حق حاصل نہیں بلکہ اس پر چوری سی رقم کی ادائیگی لازم ہوتی ہے۔ البتہ اگر بینک اپنے طور پر اسے کچھ رعایت دے تو یہ جائز ہے کیونکہ اس کا مطلب یہ ہوگا کہ بینک اپنا حق معاف کر رہا ہے۔

رعایت دینے کیلئے یہ ضروری نہیں کہ بینک کم رقم وصول کرے بلکہ یہ بھی ہو سکتا ہے کہ بینک اگلی ٹرانزیکشن میں قبل از وقت ادائیگی (Payment Before due date) کو مد نظر رکھے ہوئے نفع کا تناسب (Ratio of Profit) کم کر لے۔

کیا صدقہ (Charity) کو معاف کر کے اگلی ٹرانزیکشن میں نفع بڑھایا جاسکتا ہے؟

سوال ۲۵:

قبل از وقت ادائیگی کی صورت میں آپ بینک کو یہ اجازت دیتے ہیں کہ اس ادائیگی کو مد نظر رکھتے ہوئے اگلی ٹرانزیکشن میں نفع کا تناسب کم کر لے تو پھر تاخیر سے ادائیگی کی صورت میں بینک کو اجازت ہونی چاہئے کہ وہ کلائنٹ سے صدقہ (Charity) لے لے اور اگلے مرتبہ میں نفع کا تناسب (Rate of profit) بڑھا لے؟

جواب:

ان دونوں صورتوں میں بڑا فرق ہے۔ قبل از وقت ادائیگی کی صورت میں رعایت (Rebate) دینا بینک کے اپنے حق (Right) سے متعلق ہے۔ اس

لئے اس کا فیصلہ بینک کی اپنی موابہ (Discretion) پر منحصر ہے جبکہ تاخیر کی صورت میں نئے والا صدقہ (Charity) بینک کا حق نہیں بلکہ شریعت کا حق ہے (کیونکہ یہ صدقہ اس پر اس لئے واجب ہوتا ہے کہ وہ یہ نذرانا ہے کہ اگر میں نے برکت اوائلی کی تو اتنی رقم صدقہ کروں گا) یہی وجہ ہے کہ اگر بینک یہ کہہ بھی دے کہ ہم یہ صدقہ نہیں لیں گے تو بھی یہ صدقہ صحابہ نہیں ہوتا کیونکہ بینک کو صحابہ کرنے کا اختیار نہیں لہذا بینک یہ صدقہ صحابہ کے اگلی ٹرانزیکشن میں نفع کا تناسب نہیں دے سکتا۔

کیا مراعات سے پہلے پرومیسری نوٹ لیا جاسکتا ہے؟

سوال:

بہت سے اسلامی بینک مراعات ہونے سے پہلے کلائنٹ سے پرومیسری نوٹ (Promissory Note) لے لیتے ہیں۔ کیا ایسا کرنا جائز ہے؟

جواب:

پرومیسری نوٹ ایک قسم کی ضمانت (Collateral) ہے جس طرح دیگر ضمانتیں جیسے رهن (Mortgage) اور جنرل کارنٹی وغیرہ کا تحت کو فائس کرنے سے پہلے لیا جاتا ہے، اسی طرح پرومیسری نوٹ بھی مراعات وغیرہ کے ذریعے فائس کرنے سے پہلے لیا جاسکتا ہے۔ (۱)

ابتہ یہاں یہ محل پیدا ہوتا ہے کہ پرومیسری نوٹ کے لیے یہ مدت لکھی جاتی ہے۔

I promise to pay-----for the value
consideration received

میں وعدہ کرتا ہوں کہ میں اتنی رقم ادا کروں گا اس معاوضے کے بدلے میں جو میں نے حاصل کیا۔

گویا اس میں کلائنٹ یہ کہتا ہے کہ میں ویلیو (Value) وصول کر چکا ہوں حالانکہ مراہجہ حاصل کرنے سے پہلے اسے کچھ ویلیو وصول نہیں ہوتی، اسلئے اس کا لینا اسی وقت صحیح ہونا چاہئے جب کلائنٹ مراہجہ لے چکا ہو ورنہ یہ ہو سکتا ہے کہ بعد میں کسی وجہ سے مراہجہ نہ ہو سکے لیکن بینک اس پرومیسری نوٹ کی بنیاد پر بذریعہ عدالت کلائنٹ سے اتنی رقم لے لے، جتنی رقم کا پرومیسری نوٹ تیار کیا گیا۔

اس کا جواب یہ ہے کہ حکومتی قانون کے مطابق پرومیسری نوٹ کی اس وقت تک کوئی حیثیت نہیں جب تک اتنی رقم کی فراز کشن کا کوئی عملی ثبوت (Evidenence) نہ ہو، گویا فراز کشن ہونے سے پہلے اس کی حیثیت محض ایک کاغذ کی ہے جس کی بنیاد پر بینک بذریعہ عدالت کچھ وصول نہیں کر سکتا البتہ فراز کشن ہو جانے کے بعد یہ ایک سیلورٹی کی حیثیت اختیار کر لیتا ہے۔

لہذا چونکہ مراہجہ سے پہلے پرومیسری نوٹ لینے کی صورت میں مذکورہ خطرہ درپیش نہیں ہوتا، اسلئے مراہجہ سے پہلے پرومیسری نوٹ لیا جاسکتا ہے۔

یہ اجازت کسی حد تک عملیت پسندی پر بھی مبنی ہے چونکہ بصورت دیگر ہر مراہجہ کا Promissory Note الگ الگ بنانا پڑے گا جو طول عمل بھی ہوگا اور کلائنٹ یا اس کے مجاز نمائندے کی عدم موجودگی میں اس پر دستخط بھی نہیں ہو سکیں گے جس کے باعث مراہجہ کرنے میں رکاوٹیں پیدا ہوں گی۔

کیا کئی ٹرانزیکشنز کا اکٹھا ایک پرومیسری نوٹ تیار کیا جاسکتا ہے؟
سوال ۴۷:

ایک گھانٹہ جس نے مراہمی کی ایک بڑی لمبہ (Limit) بینک سے منظور کرائی ہوئی ہے اور وقت فوقتہ (From time to time) بینک سے مراہمی کرتا رہتا ہے۔ عام طور پر بینک اس سے ہر مراہمی کی ٹرانزیکشن پر الگ الگ پرومیسری نوٹ لیتا ہے اور ہر پرومیسری نوٹ پر کافی رقم کے ٹکٹ لگتے ہیں۔

نہایت اوجھڑائی جو مسلسل کئی مراہمی بینک کے ساتھ کر رہا ہوتا ہے، اسے ان پرومیسری نوٹوں (Promissory Notes) پر کافی رقم فریٹ کرنا پڑتی ہے۔ کیا ایسا ہو سکتا ہے کہ ہونے والے مراہمی کی تمام ٹرانزیکشن کا ایک ہی پرومیسری نوٹ بنا لیا جائے تاکہ کلائنٹ کا خرچہ (Expenses) کم ہو جائے۔

جواب:

جس طرح ایک ٹرانزیکشن کی رقم کا پرومیسری نوٹ بنانا جائز ہے، اسی طرح کئی ٹرانزیکشن کی رقم کا اکٹھا پرومیسری نوٹ بھی بنایا جاسکتا ہے شرعاً اس میں کوئی ممانعت نہیں۔

مراہمی میں رول اوور (Rollover) کیوں ناجائز ہے؟

سوال ۴۸:

اگر گھنٹہ، بجائے آج کے تو کئی دنوں (Limit) رول اوور (Rollover) کر کے اپنا نقصان پورا کر سکتا ہے تب تو اسلامی بینکوں کو مراہمی میں رول اوور کرنے کی

اجازت نہیں کیوں کہ رول اور کے بارے میں کہا جاتا ہے کہ یہ شرعاً ناجائز ہے۔ سوال
یہ ہے کہ رول اور کے ناجائز ہونے کی وجہ کیا ہے؟

جواب :

رول اور کی حقیقت یہ ہے کہ کفالت کسی وجہ سے مقرر مدت (On Due Date) پہ واجب الادا رقم کی ادائیگی نہ کر سکا۔

اب وہ بینک سے درخواست کرتا ہے کہ اسے وہی سامان دوبارہ بیچ دیا جائے
جو سامان پہلے بینک نے اسے بچا تھا اور جس کی قیمت کی ادائیگی وہ نہیں کر سکا۔ گویا اس
میں کفالت اسی سامان کو دوبارہ خریدنا چاہتا ہے جسے وہ پہلے بینک سے خرید چکا ہے۔
ایسا کرنا جائز نہیں کیونکہ اس صورت میں وہ ایسا سامان خرید رہا ہوتا ہے جس کا وہ پہلے
سے مالک بن چکا ہے اور ظاہر ہے کہ اپنی ملوکہ چیز کے بارے میں دوسرے سے یہ کہنا
جائز نہیں کہ مجھے یہ چیز اتنے میں بیچ دو۔

کیا مراہجی کو سیکورٹائز کیا جاسکتا ہے؟

سوال ۲۹:

کیا مراہجی کی سیکورٹائزیشن کی جاسکتی ہے یعنی اس کے ملوکہ یا شیئرز عامر
مارکیٹ میں بیچے جاسکتے ہیں؟

جواب :

مراہجی مکمل ہو جانے کے بعد اس کی قیمت کفالت پر قرض ۲۰ جاتی ہے اور
صرف قرض کے بدلے قرض کی مالیت سے زیادہ کے ملوکہ یا شیئرز جاری نہیں ہو سکتے ،

اسنے مرابحہ ہونے کے بعد ہی کو منکوحہ غارت کرنا حاصل ہے سوائے اس کے کہ کچھ لوگ تبرعاً یہ معاملہ کرنے پر تیار ہوں۔

امپورٹ مرابحہ میں ایل سی کے ساتھ انجینیئریمینٹ
کیوں کرایا جاتا ہے؟

سوال ۳۰:

امپورٹ مرابحہ میں ایل سی کھولنے کے ساتھ ہی اسلامی بینک انجینیئریمینٹ کرتا ہے، ان کی سیاحت ہے، کیا یہ انجینیئریمینٹ ایل سی کھولنے وقت ہی نہ ضروری ہے۔

جواب:

امپورٹ مرابحہ میں اگر ایل سی کھولنے سے ساتھ انجینیئریمینٹ نہ کیا جائے تو باہر سے آنے والے سامان کا خریدار اور راست کلائنٹ ہوگا، اسلامی بینک اس مرحلے پر انجینیئریمینٹ کر لیتا ہے، جس کی وجہ سے اصل خریدار بینک بن جاتا ہے اور کلائنٹ بینک کا انکٹ بن جاتا ہے۔ اسلئے یہ انجینیئریمینٹ ایل سی کھولنے کے ساتھ یا اس سے قبل ہونا چاہئے۔ اس میں تاخیر کرنا درست نہیں۔

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَكُونُوا كَالَّذِينَ كَفَرُوا قُلُوبُهُم مُّسْكِنَةٌ وَهُمْ يَقْتُلُونَ النَّفْسَ الَّتِي حَفِظَ اللَّهُ ۚ كَذَٰلِكَ يُضِلُّ اللَّهُ الْكَافِرِينَ

اسلامی بینکاری

اور

(Uncertainty)

غش

تالیف

ڈاکٹر مولانا عجاز احمد صدیقی

اسلامی بینکاروں کے لیے

ادارہ اسلامیات

کراچی - لاہور

اسلامی بینکاری

ایک حقیقت پسندانہ جائزہ

تقریر
مولانا اکبر اعجاز احمد مدنی
اساتذہ عالیہ دارالعلوم اسلامیہ

ادارہ اسلامیات
کراچی، لاہور